

Resumen Ejecutivo

En la actualidad cerca del 90% de las empresas en Colombia son MIPYMES, al estar en su etapa inicial muchas veces no cuentan con el dinero suficiente para tener un contador de planta o pagar altos honorarios a alguna compañía de contadores, por esta razón toman la decisión de comenzar a llevar una contabilidad de “Bolsillo”, esto genera grandes problemas ya que muchas empresas dejan de presentar sus impuestos, desconocen la situación financiera de su empresa y llevan una contabilidad muy desorganizada que ante el estado no es válida.

Con el fin de atender las necesidades con mayor frecuencia en las MIPYMES se creó un portafolio con seis líneas de servicio:

- Outsourcing contable: Creado para pequeñas empresas, personas del régimen simplificado y comerciantes que desean tener una visión más clara y ordena de su negocio.
- Outsourcing contable y tributario: Creado para empresas y comerciantes del régimen común que desean estar al día en sus impuestos y tener una estructura muy ordena en su empresa, con el fin de que los empresarios busquen puntos débiles y fuertes para potencializar su negocio.
- Outsourcing financiero integral: Este servicio es un paquete el cual integra la parte contable, tributaria y financiera, se le proporciona al cliente una opinión profesional contable con el fin que él pueda hacer crecer su negocio y tener más claridad sobre su dinero y nuevas oportunidades de inversión.
- Asesoría contable, asesoría tributaria y asesoría financiera

Estas líneas de servicio de Outsourcing tienen un rango de precios entre \$500 mil pesos y \$750 mil pesos.

En Bogotá existen 398.940 MIPYMES esto equivale al 87% del total de las empresas creadas en Colombia (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015), este es un mercado muy amplio ya que todas estas empresas deben cumplir con sus obligaciones contables, tributarias y deben estar conscientes de su situación financiera, esto les ahorra no solo dolores de cabeza si no dinero al estar al día con las obligaciones y no incurrir en sanciones y multas por omisión o extemporaneidad.

Es importante resaltar que aproximadamente el 25% de las empresas en Bogotá lleva contabilidad bajo los estándares legales, el 75% de empresarios está interesado en llevarla pero desconoce las normas o carece de recursos para contratar a alguien, (Superintendencia de Industria y comercio, 2015).

La inversión total para la realización del proyecto es de \$72.000.200. Donde se aporta el 100% con recursos propios del emprendedor, de la inversión se destina para capital de trabajo el 83% y para compra de activos fijos el 17%.

En un proyecto los tres indicadores más importante a la hora de evaluarlo son la TIR donde para AJC Consulting SAS es 91.8%, el VNP el cual el porcentaje exigido por el emprendedor es del 25%, es decir que este proyecto arroja \$86 millones por cada \$72 millones invertidos y por último el PRI donde el tiempo de recuperación es en el segundo año.

El proyecto luego de realizado el estudio de mercado genera una viabilidad muy alta con ventas en el primer año que superan el punto de equilibrio y generar una buena rentabilidad.

Este proyecto no solo genera beneficios para el emprendedor, sus socios y colaboradores, también genera beneficios a las empresas y espera en un futuro crear una cultura contable, tributaria y

financiera que sea implementada en muchas nuevas empresas con el fin de tener mejores resultados.

Se encontró que el buen servicio al cliente es uno de los factores que más influencia tiene, es decir si la empresa logra potencializar esto podrá tener un mejor posicionamiento en el mercado lo que le ayudara a generar más ingresos.

AJC CONSULTING S.A.S

JUAN CAMILO ARRIERO LÓPEZ

FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR 11 JF

DIRECCIÓN ACADÈMICA ESTUDIANTEL

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ

PROYECTO DE GRADO

PLAN DE NEGOCIOS

BOGOTÀ

2017

AJC CONSULTING S.A.S

JUAN CAMILO ARRIERO LÓPEZ

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Finanzas y Comercio Exterior

DIRECTOR Y/O TUTOR

Administrador de Empresas

Prof. Juan Carlos Catumba

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE
BOGOTÁ

2017

Tabla de Contenido

Resumen	13
Introducción.....	15
1. Presentación.....	18
1.1. Definición del negocio	18
1.1.1. Oportunidad del negocio.	19
1.2. Descripción del equipo emprendedor	20
2. Mercadeo.....	21
2.1. Productos y Servicios	21
2.1.1. Servicios:	21
2.1.2. Necesidad:	25
2.1.3. Aspectos diferenciales:	26
2.2. Mercado.....	26
2.2.1. Ubicación:	26
2.2.2. Público objetivo.....	27
2.2.3. Cliente y consumidor.....	27
2.2.4. Situación del mercado	28
2.2.5. Resultados del mercado.....	29
2.2.6. Conclusiones	34
2.3. Competencia.....	35
2.3.1. Descripción de la competencia.....	36
2.4. Precio	40
2.4.1. Variables para la fijación del precio.....	40
2.4.2. Determinación del precio	45
2.5. Distribución.....	45
2.5.1. Canales de distribución	46
2.6. Promoción	46
2.6.1. Medios de publicidad	46
2.7. Proyección de ventas	47
2.7.1. Proyecciones de ventas anuales.....	47
3. Producción y calidad	49
3.1. Producción y presentación de servicios	49
3.1.1. FLUJOGRAMAS DE SERVICIOS	54

3.2. Tecnologías necesarias	58
3.2.1. Costos	58
3.3. Control de calidad	60
3.3.1. Auditoria externa:	60
3.3.2. Encuesta de calidad:	61
3.3.3. Indicadores de calidad:	62
3.3.4. Equipos e infraestructura	62
3.4. Seguridad en el trabajo y medio ambiente	63
4. Organización y gestión	65
4.1. Planificación y temporalización	66
4.1.1. Planificación de ventas	67
4.1.2. Planificación de producción:	68
4.1.3. Planificación de personal:	68
4.1.4. Planificación de inversiones:	69
4.1.5. Sistema de evaluación de resultados:	70
4.1.6. Organización	71
4.2. Gestión personal	74
4.2.1. Procesos de selección:	74
5. Jurídico – tributario	78
5.1. Forma jurídica	78
5.1.1. Actividad Economía:	79
5.2. Aspectos laborales del emprendedor	81
5.3. Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores	82
5.4. Obligaciones tributarias	82
5.5. Permisos y licencias	83
5.6. Documentación oficial	84
5.7. Cobertura de responsabilidades	84
5.8. Patentes, marcas y otros tipos de registros	84
5.8.1. Protección legal	85
5.8.2. Registro de dominio	85
6. Financiero	86
6.1. Sistema de Cobros	86
6.2. Sistema de Pagos	87

6.3. Inversión.....	87
6.4. Plan financiero.....	89
6.4.1. Ventas:.....	89
6.4.2. Punto de equilibrio	96
6.4.3. Estado de resultados:	98
6.4.4. Balance General	99
6.4.5. Flujo de efectivo.....	101
7. Valoración	103
7.1. Análisis de puntos fuertes y débiles	103
7.2. Estrategia de desarrollo del proyecto	104
8. Conclusiones y resultados	105
9. Apéndice	106
Apéndice 1.....	106
Apéndice 2.....	107
Apéndice 3.....	116
Apéndice 4.....	129
Bibliografía	137

Índice de graficas

Grafica 1, Composición de la inversión	89
Grafica 2, Ventas año 1 proyección.....	90
Grafica 3, % de ventas por servicio	92
Grafica 4, Comparativo de crecimiento	92
Grafica 5, Composición de los costos.....	94
Grafica 6, Participación % del costo	96
Grafica 7, Punto de equilibrio,.....	97
Grafica 8, Razón corriente.....	100
Grafica 9, Flujo de fondos anual.....	101
Grafica 10, DOFA	103

Índice de Tablas

Tabla 1, Precios por competencia	39
Tabla 2, Características por competidor	40
Tabla 3, Plantilla de costos	41
Tabla 4, Plantilla de gastos	41
Tabla 5, Costo off-site contable	42
Tabla 6, Costo Off-site Contable y Tributario.....	42
Tabla 7, Costo Off-site Financiero Integral.....	43
Tabla 8, Costo Asesoría Contable por Hora.....	43
Tabla 9, Costo asesoría tributaria por hora.....	44
Tabla 10, Costo asesoría financiera por hora	44
Tabla 11, Líneas de servicio.....	45
Tabla 12, Tecnologías Necesarias	58
Tabla 13, Costos y gastos x cliente (20).....	59
Tabla 14, Costo total general.....	59
Tabla 15, Gasto Mensual General	60
Tabla 16, Formato encuesta de calidad	61
Tabla 17, Equipos e infraestructura.....	63
Tabla 18, Equipo tecnológico.....	63
Tabla 19, Ventas año 1	67
Tabla 20, Servicio vs precio	67
Tabla 21, Servicios VS Personal	68
Tabla 22, Ventas totales por servicio	68
Tabla 23, Inversión activos y capital de trabajo	69
Tabla 24, Organigrama	72
Tabla 25 Liquidación nomina,.....	77
Tabla 26, Comportamiento cartera.....	87
Tabla 27, Inversión	88
Tabla 28, Ventas 1er año por mes.....	90

Tabla 29, Comparativo	91
Tabla 30, VENTAS AÑO 2 Y 3	93
Tabla 31, Composición del costo fijo.....	93
Tabla 32, Costo mensual	95
Tabla 33, Gasto mensual	95
Tabla 34, record de unidades	96
Tabla 35, Estado de resultados	98
Tabla 36, Balance general.....	99

Índice de ilustraciones

Ilustración 1, Variables Público Objetivo	27
Ilustración 2, Precio Mercado	29
Ilustración 3, Calidad prestación del servicio.....	30
Ilustración 4, Personal Especializado.....	30
Ilustración 5, Relevancia.....	30
Ilustración 6, Servicios y Productos relevantes	31
Ilustración 7, Asesoría Financiera	32
Ilustración 8, Costo Hora Impuestos	32
Ilustración 9, Costo Hora Contabilidad.....	33
Ilustración 10, Costo Outsourcing	34
Ilustración 11, Canal de distribución.....	46
Ilustración 12, Servucción Outsourcing contable.....	54
Ilustración 13, Servucción Outsourcing contable - tributario	55
Ilustración 14, Servucción financiero Integral.....	56
Ilustración 15, Servucción Asesorías	57
Ilustración 16, Cronograma del proceso	74
Ilustración 17, Salarios	75
Ilustración 18, Cartera pagos y proveedores	86
Ilustración 19, Ejemplo incremento de ventas.....	94

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado a este momento tan importante en mi formación profesional.

A mi madre con mucho amor y cariño le dedico todo mi esfuerzo y trabajo puesto para realizar este proyecto de grado, a mi padre quien me enseñó a no rendirme en mis metas y sueños. A mi hermanita Ángela a quien amo infinitamente.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar a Dios por haberme guiado en cada paso que doy en mi vida; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi Madre Ángela Lopez, mi Padre Carlos Arriero, mi Hermana Ángela Arriero, mi segunda madre mi abuela Beatriz, mi tercera madre y no menos importante, mi Tía Jeannette; que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

A mis amigos Natalia, Stephany, Nicolas y Juan David; por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional, a mi director de proyecto de grado quién me ayudó en todo momento, Profesor Juan Carlos Catumba.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abrió abre sus puertas a jóvenes emprendedores como nosotros, preparándonos para un futuro exitoso y competitivo, formándonos como personas de bien.

Resumen

A continuación se expone el plan de negocios y viabilidad financiera de la creación de una empresa de asesoría y servicios off-site tributario, contable y financiero para MIPYMES, el cual presenta detalladamente los pasos que se deben seguir para determinar cada uno de los aspectos importantes como lo son el objetivo de la compañía, la necesidad que va a satisfacer, cuál es su segmento de clientes, entre otros.

Todo esto respaldado por un estudio de mercado realizado previamente, y a partir de este la proyección de ventas, costos y gastos que son necesarios para cubrir todos los requerimientos financieros del proyecto.

Es importante resaltar la necesidad de realizar un proceso de estudio previo a la creación de un negocio. El no saber si el proyecto es viable o no puede generar pérdidas significativas para los emprendedores e inversionistas. El documento evalúa cuáles son las fortalezas y debilidades de la empresa luego de todo el estudio realizado lo que permite ver en que puede mejorar la empresa y cómo potencializar el negocio.

Este proyecto no solo genera beneficios para el emprendedor y sus colaboradores, también genera beneficios a las empresas y espera en un futuro crear una cultura contable, tributaria y financiera que sea implementada en muchas nuevas empresas con el fin de tener mejores resultados.

Se encontró que el buen servicio al cliente es uno de los factores que más influencia tiene, es decir, si la empresa logra potencializar esto, podrá tener un mejor posicionamiento en el mercado lo que le ayudará a generar más ingresos.

Abstract

The following paper exposes the business plan and financial viability of the creation of a consulting firm, and tax, accounting and financial off-site services for MIPYMES, which presents in detail the steps that must be followed to determine each of the important aspects, such as the objective of the company, the need that will be satisfied, the customer segment, and so on.

All of this is supported by a market study executed previously, and from this, the projection of sales, costs and expenses that are necessary to cover all the financial requirements of the project.

It is important to emphasize the need to perform a study process, prior to the creation of a business. Not knowing whether the project is feasible or not, can generate significant losses for entrepreneurs and investors. The document evaluates the strengths and weaknesses of the company after having done all the study, what allows to know in which can improve the company and how to potentiate the business.

This project not only generates benefits for the entrepreneur and his collaborators, but generates benefits to companies, and also expects to create an accounting, tax and financial culture in the future that is implemented in many new companies in order to have better results.

Finally, It was found that good customer service is one of the factors that have the most influence, that is, if the company manages to boost this, it can have a better position in the market which will help generate more income and memory in the mind of future customers.

Introducción

Los contadores y empresas de Outsourcing contable, tributario y financiero están enfocadas en conseguir medianos y grandes clientes con el fin de tener honorarios bastante altos, en este trabajo se propone la creación de una empresa que desea ayudar a las micro, pequeñas y medianas empresas a crecer y fortalecerse en el mercado, además buscar crear una cultura financiera, contable y tributaria en los pequeños empresarios a bajo costo.

Antes del primer gobierno del presidente Juan Manuel Santos hubo un antecedente legislativo frustrado: el Régimen unificado de imposición para las pequeñas empresas (RUI), que trataba de “un completo régimen tributario simplificado y especial para los contribuyentes y responsables de los impuestos sobre la renta y las ventas, liquidables en forma unificada, de manera potestativa para el contribuyente, sobre criterios de ingresos mínimos determinados objetivamente para cada actividad por la administración tributaria”

Ya en el primer gobierno de Juan Manuel Santos se expidieron dos normas que modificaron el ordenamiento jurídico tributario de los pequeños contribuyentes. En primer lugar, la Ley 1429 de 2010 (Ley de Formalización y Generación de Empleo), que contempla diversos incentivos para las empresas que inicien su actividad empresarial principal.

“Lamentablemente, y pese a las restricciones reglamentarias que estableció el gobierno para que no se produjera el “enanismo fiscal”, muchas empresas se crearon con el mero objetivo de acogerse a los beneficios tributarios contemplados en la normativa,”. (Lozano, 2014, p 7).

Es importante tener claro que en Colombia aún no existe una verdadera cultura empresarial, una cultura organizada respecto al manejo contable, tributario y financiero, como se leía anteriormente, el gobierno expide algunas normas en pro de la creación de empresas,

pero un problema frecuente es que dado el desconocimiento de los nuevos empresarios, ellos dejan perder los beneficios o terminan en problemas con el estado por impuestos o documentación legal.

En la actualidad cerca del 90% de las empresas en Colombia son MIPYMES, al estar en su etapa inicial muchas veces no cuenta con el dinero suficiente para tener un contador de planta o pagar altos honorarios a algunas compañías de contadores, por esta razón toman la decisión de comenzar a llevar una contabilidad de “Bolsillo”, esto genera grandes problemas ya que muchas empresas dejan de presentar sus impuestos, desconocen las situación financiera de su empresa y llevan una contabilidad muy desorganizada que ante el estado no es válida.

Ahora bien ¿Cómo influye la creación de esta empresa de asesoría contable, tributaria y financiera en el funcionamiento de las MIPYMES?.

La creación de esta empresa busca:

Objetivos generales:

- Asesorar al mayor número de MIPYMES en su proceso contable, tributario y financiero.
- Apoyar y hacer seguimiento al proceso contable, tributario y financiero de la empresa para potencializar su Core Business.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio previo de la empresa a la cual se va asesorar buscando mejorar su desempeño.
- Realizar un acompañamiento post-venta a la empresa objeto de la asesoría para saber cómo se va venido comportando el sector de su objeto social.

Es necesario llevar una contabilidad como lo exige la ley no solo para cumplir los requisitos legales si no pasar saber cuál es el orden de la compañía, en que estoy gastando, cuanto son mis costos, cuanto debo pagar de impuestos, cuáles son mis utilidades, y como puedo hacer que mi empresa tenga mejores resultados.

La empresa propuesta en este trabajo ayudara a los clientes en la realización de sus estados de financieros, presupuestos, tributación y análisis financiero todo de acuerdo al DUR 2420 DE 2015 “Principios de contabilidad aceptados en Colombia”, liquidación de impuestos, análisis financiero de la empresa y de diferentes inversiones.

A continuación podrá encontrar como la motivación del emprendedor lo llevo a definir el negocio y buscar el mercado objetivo con el fin de sacar un portafolio de servicios junto con una estrategia de cómo llegar al cliente, también encontrara la organización de la empresa, los requerimientos de persona junto con su parte jurídica y legal, finalmente podrá leer los resultados mediante análisis financiero que arrojo la proyección de ventas basados en el mercado.

1. Presentación

1.1. Definición del negocio

AJC Consulting SAS es una empresa dedicada a la consultoría y servicio off-site de Outsourcing contable, tributario y financiero a MIPYMES en Bogotá. Esta idea surge a partir de la observación personal a diferentes MIPYMES que no cuentan con los recursos para costear un departamento financiero y contable sólido. En Colombia existen muchas empresas que por su nivel de ingresos, su departamento contable se minimiza a un asistente contable y un contador externo que va escasamente dos veces a la semana.

Es allí cuando nace la idea de crear una empresa que asesore y apoye off-site a estas compañías brindándoles un servicio íntegro con calidad y puntualidad, a un precio asequible es decir a un bajo costo, permitiendo así que ellas desarrollen con tranquilidad su Core business mientras AJC Consulting SAS se encarga de su área contable, tributaria y financiera presentando los respectivos informes para que de esta forma puedan conocer el estado de la empresa.

AJC Consulting SAS busca que los clientes tengan información veraz, de calidad; Principios de contabilidad aceptados en Colombia, evitando sanciones por la no presentación de las declaraciones o por errores en la liquidación tributaria. AJC Consulting SAS cuenta con personal altamente capacitado en las áreas contables, tributarias y financieras, presta servicios de liquidación de declaraciones tributarias, de impuestos nacionales directos, indirectos y distritales, capacitación en actualidad fiscal, elaboración y presentación de medios magnéticos nacionales y distritales.

Desde la parte financiera el equipo de AJC Consulting SAS pretende optimizar la rentabilidad de sus clientes maximizando el valor de la empresa mediante el análisis y cálculo

de costos y gastos, elaboración de flujos y proyecciones financieras, elaboración de estados financieros, análisis de razones financieras, valoración de empresas y análisis de apalancamiento.

Los clientes de AJC Consulting SAS son las personas jurídicas y naturales calificadas como MIPYMES ubicadas en la ciudad de Bogotá. La sede de AJC Consulting SAS se ubica al norte de Bogotá en el barrio alcázares. Se proyecta comenzar con esta empresa entre finales de 2017 y comienzos de 2018.

1.1.1. Oportunidad del negocio.

En Bogotá existen 398.940 MIPYMES esto equivale al 87% del total de las empresas creadas en Colombia (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015), este es un mercado muy amplio ya que todas estas empresas deben cumplir con sus obligaciones contables, tributarias y deben estar conscientes de su situación financiera, esto les ahorra no solo dolores de cabeza si no dinero al estar al día con las obligaciones y no incurren en sanciones y multas por omisión o extemporaneidad.

Bogotá es una ciudad que está en constante crecimiento y desarrollo (Cámara de comercio de Bogotá, 2016), cada vez se crean más empresas encaminadas a cubrir las necesidad de los ciudadanos, en Bogotá del 2015 al 2016 la creación de empresas aumento en cerca de 68.300 nuevas matrículas (Cámara de comercio de Bogotá, 2016), al existir este crecimiento en la creación de empresas MIPYMES en Bogotá ellos incurren en la necesidad de llevar su contabilidad, sus impuestos y sus finanzas, esto porque la ley lo exige, por esta razón se propone esta empresa de asesorías y servicios off site contable, tributario y financiero, con el fin de que las empresas se dediquen a realizar su negocio (core busisness).

Es importante resaltar que aproximadamente el 25% de las empresas en Bogotá lleva contabilidad bajo los estándares legales, el 75% de empresarios está interesado en llevarla pero desconoce las normas o carece de recursos para contratar a alguien, (Superintendencia de Industria y comercio, 2015).

1.2. Descripción del equipo emprendedor

Este es un emprendimiento liderado y desarrollado por Juan Camilo Arriero López, el cual tendrá cuatro socios más, Juan Camilo Arriero López profesional en finanzas y comercio exterior de la Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá, desde el inicio de su vida laboral se ha desarrollado en áreas contables, financieras y tributarias, en donde ha adquirido experiencia en la liquidación de declaraciones tributarias nacionales y distritales, conocimientos contables y análisis financiero, Juan Camilo desde el año 2015 ha dedicado a realizar asesorías tributarias y financieras a personas naturales y jurídicas.

Henry Arriero Rojas uno de los socios, es contador público, especializado en revisoría fiscal quien actualmente trabaja de manera independiente. Cuenta con más de 10 años de experiencia como contador y revisor fiscal.

Sonia Arriero Rojas, es contador público, especializada en temas tributarios, actualmente trabaja de manera independiente. Cuenta con más de 10 años de experiencia como contadora y 5 años en impuestos.

Carlos Julio Acosta, es contador público, especializado en NIIF, actualmente trabaja de manera independiente. Cuenta con más de 10 años de experiencia como contador y 3 en implementación de NIIF.

Francisco Quiñonez, es contador público, especializado en auditoria, actualmente es empleado del Fondo de empleados de ECOPETROL SA. Cuenta con más de 5 años de experiencia como contador y 2 años de experiencia en temas de auditoria interna.

Dentro de AJC Consulting SAS, Juan Camilo Arriero Lopez se desarrollará como Director de la compañía y asesor financiero no solo estando pendiente del crecimiento de la empresa si no también apoyando el proceso de asesoría a sus clientes.

Apéndice 1. (Hoja de vida emprendedor).

2. Mercadeo

2.1. Productos y Servicios

2.1.1. Servicios:

AJC Consulting SAS ofrece consultoría y servicio off-site de Outsourcing contable, tributario y financiero a empresas de diferentes sectores en la ciudad de Bogotá, debido a que cada empresa tiene necesidades diferentes se han desarrollado un portafolio con seis líneas de servicio que se adaptan a las diferentes necesidad del cliente, a continuación se presenta el diseño del portafolio:

- Off-site contable:

Generamos todas las funciones propias del departamento contable de su empresa, lo cual incluye desde el registro contable de los movimientos efectuados por la compañía, hasta la elaboración de los estados financieros intermedios y finales que la compañía requiera.

- Causación en programa contable SIIGO de todos los registros, facturas de venta y compra, servicios, etc.
- Estado de resultados mensual.
- Balance general.
- Estado de resultados analítico.
- Anexos de cada una de las cuentas.
- Informe sobre deficiencias de Control Interno.

- Off-site contable y tributario:

Este servicio además del paquete incluido en el off-site contable incluye la tercerización del proceso tributario de la empresa, nuestro Outsourcing desarrollara los siguientes procesos:

- Causación en programa contable SIIGO de todos los registros, facturas de venta y compra, servicios, etc.
- Estado de resultados mensual.
- Balance general.
- Estado de resultados analítico.
- Anexos de cada una de las cuentas.
- Informe sobre deficiencias de Control Interno.
- Elaboración o revisión de Declaración de Renta, y Formato 1732.

- Elaboración o revisión de Declaraciones periódicas (IVA, Retención en la Fuente, Auto retención, Industria y Comercio).
- Elaboración o revisión de Declaraciones de Impuesto al Patrimonio.
- Elaboración o revisión de declaraciones de Industria y Comercio de cualquier municipio. También incluye el trabajo de medios magnéticos donde se requiera.
- Revisión Medios Magnéticos Nacionales.
- Acompañamiento en las visitas de la Administración de Impuestos.
- Procedimientos de actualización o registro de RUT y RIT.
- Atención a Requerimientos Ordinarios de Información.
- Conciliación de Cuentas contables en función de las declaraciones de impuestos presentadas.
- Informes tributarios a su casa matriz.
- Off-site financiero integral

Este portafolio permite a la empresa tener un paquete completo de asesoría y apoyo off-site contable, tributario y financiero, incluye todas las funciones de cada uno de los off-site mencionados anterior mente.

- Off-site contable
- Off-site tributario
- Off-site financiero. Dentro de este servicio se contempla:
 - Proyección de ventas, costos, gastos.
 - Presupuestos.
 - Análisis financiero.
 - Estructuración de capital de trabajo.

- Asesoría tributaria:

Si su empresa no requiere de un Outsourcing tributario ofrecemos también asesoría tributaria en temas específicos:

- Planeación Tributaria
- Impuesto sobre la renta.
- Impuesto sobre ganancias ocasionales
- Impuesto al patrimonio.
- Impuesto sobre las ventas IVA
- Impuesto al consumo
- Impuestos municipales.
- Solicitud de devolución y/o compensación de saldos a favor que se generan en liquidaciones privadas como Renta e IVA presentadas ante la DIAN.

- Asesoría financiera:

Realizamos consultoría en las siguientes áreas:

- Costeo por producto o servicio.
- Presupuestos.
- Elaboración de estados financieros: (balance general, estado de resultados, flujo de caja)
- Análisis financiero.
- Evaluación de proyectos.
- Valoración de empresas o líneas de producto.
- Fusiones, adquisiciones y esecisiones.

- Plan de negocios con énfasis en búsqueda de socios estratégicos o capitalistas.
 - Estructuración de capital de trabajo.
 - Reestructuraciones.
- Asesoría contable:
 - NIIF

2.1.2. Necesidad:

El portafolio de AJC Consulting SAS ayuda a cubrir las necesidades de diferentes tipos de empresas y sectores, hay que recordar que cada vez que se constituye una empresa se genera una obligación contable y tributaria que no se puede evadir, a esto hay que añadirle que se debe saber en qué estado se encuentra la empresa, si está generando ganancias o pérdidas, cuáles son sus costos y gastos más relevantes, como se puede tener financiamiento, como generar mayor utilidad, como invertir correctamente el dinero, cada uno de los servicios ofrecidos en nuestro portafolio se adapta a las empresas para ayudarlas con todos estos procesos, que de no hacerse bien pueden terminar en verdaderos problemas.

Hay que recordar que la omisión de las declaraciones e informes tributarios conllevan sanciones e intereses, que terminarán afectando la utilidad y el rendimiento de las empresas, estos dos puntos los abarca AJC Consulting SAS, ofreciendo soluciones efectivas y de calidad para que el cliente se encargue de desarrollar su negocio con tranquilidad.

Hay que recordar que AJC Consulting SAS no hace las veces del gerente, brinda una perspectiva para la toma de decisiones, por esa razón no es la última palabra, se resuelven problemas específicos, dando pautas y recomendaciones, no se dirige la compañía en su parte administrativa, no se resuelven problemas proyectados.

2.1.3. Aspectos diferenciales:

AJC Consulting SAS ofrece servicios de calidad, humanos y a un excelente precio, solo se enfoca en MIPYMES es una de las diferencias con la competencia, también se realizan capacitaciones a los empleados del cliente en el área financiera, contable y sobre la actualidad tributaria.

Los servicios de asesoría pueden ser prestados de forma virtual o presencial según los requerimientos del cliente. La forma virtual es una llamada en tiempo real por Skype entre el cliente y uno de los asesores de la compañía que está capacitado para cualquier requerimiento.

El personal altamente calificado, está siempre dispuesto a ofrecer una excelente atención a los clientes, con respeto y responsabilidad, otro de los aspectos diferenciales es el paquete de Outsourcing financiero integral, este paquete a parte de la parte contable y tributaria tiene un acompañamiento financiero especial que les permitirá a los clientes tener mejores resultados, en la investigación se encontró que la parte financiera es ofrecida como un complemento adicional lo que genera costos muy altos a los clientes en el momento de contratarlo.

2.2. Mercado

2.2.1. Ubicación:

La compañía desarrollará sus actividades en la ciudad de Bogotá capital de Colombia, ya que es el lugar de residencia del emprendedor, el lugar donde se concentran la mayoría de empresas del país y donde existen más MIPYMES, la oficina se encontrará en el barrio alcázares.

2.2.2. Público objetivo

El público objetivo son las personas naturales y jurídicas que se encuentren dentro de la categoría de MIPYME, en la ciudad de Bogotá en su parte urbana:

Ilustración 1, Variables Público Objetivo



Fuente. Elaboración propia 2017

Como se observa en la ilustración 1 se menciona que la frecuencia de uso es normal alta ya que solo en la parte tributaria son alrededor de 20 declaraciones al año, es decir que se va usar frecuentemente el servicio, muchas de las empresas de la categoría MIPYME requieren de la asesoría si desean tener una buena proyección de negocio.

2.2.3. Cliente y consumidor

Los servicios los adquirirán personas naturales y jurídicas que serán las mismas que terminen utilizando este servicio, este será contratado por una persona encargada de la empresa así mismo la empresa o persona natural será la que se beneficiará del servicio. Existen varios factores influenciadores como lo son los contadores, asistentes contables, DIAN, dirección distrital de impuestos, gerentes, subgerentes.

2.2.4. Situación del mercado

Del total de empresas registradas y renovadas, el 87% son microempresas (350.265), el 9% pequeñas empresas (38.151), el 3% medianas (10.533) y el 1% grandes empresas (3.597). La región Bogotá- Cundinamarca es el motor de la economía colombiana por el tamaño, la dinámica de sus actividades productivas, la generación de empleo y la fortaleza de su actividad empresarial, dado que genera el 31% del PIB Nacional. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015)

A 31 de octubre de 2015 existían más de 400.000 empresas registradas y renovadas en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), lo que significa un crecimiento del 23% frente al mismo periodo del año anterior. Este favorable comportamiento se debe especialmente al aumento en el registro de las empresas que pertenecen a personas naturales, que fue superior al 24%. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015)

Una de las fortalezas de la economía regional es contar con una estructura productiva diversificada, pues si bien la principal actividad económica de los empresarios de Bogotá y la Región corresponde al comercio (al por mayor y al detal) con un 31% de participación, un buen porcentaje (12%) corresponde a las industrias y un 10% a las consultorías y actividades profesionales. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015).

Para obtener más información del mercado y saber que tan útil y factible es esta propuesta se plantearon 210 encuestas a empresas de diferentes sectores.

Apéndice 2, formato de encuesta.

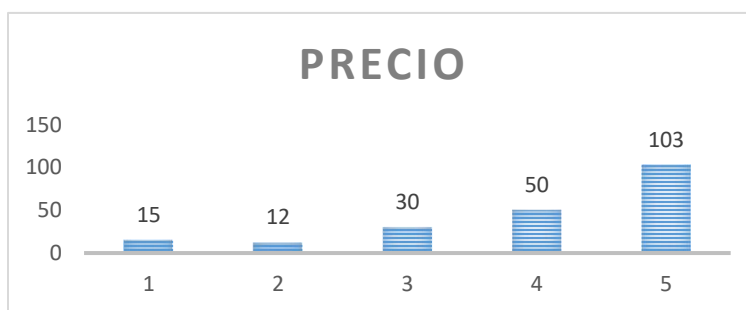
Apéndice 3, metodología.

2.2.5. Resultados del mercado

Luego de realizar el estudio de mercado con el fin de evaluar la viabilidad de los servicios, el precio y la oportunidad de mercado, se exponen los resultados más relevantes junto con sus respectivas justificaciones.

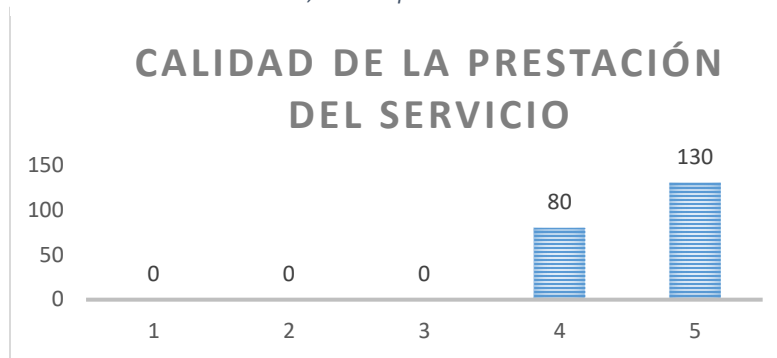
Frente a los intereses de los encuestados en el momento de adquirir un servicio de consultoría o servicio off-site contable, tributario y financiero se encontró que:

Ilustración 2, Precio Mercado



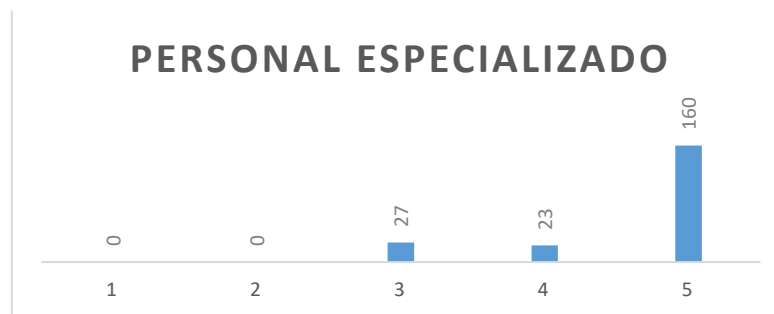
Fuente. Elaboración propia 2017

Ilustración 3, Calidad prestación del servicio



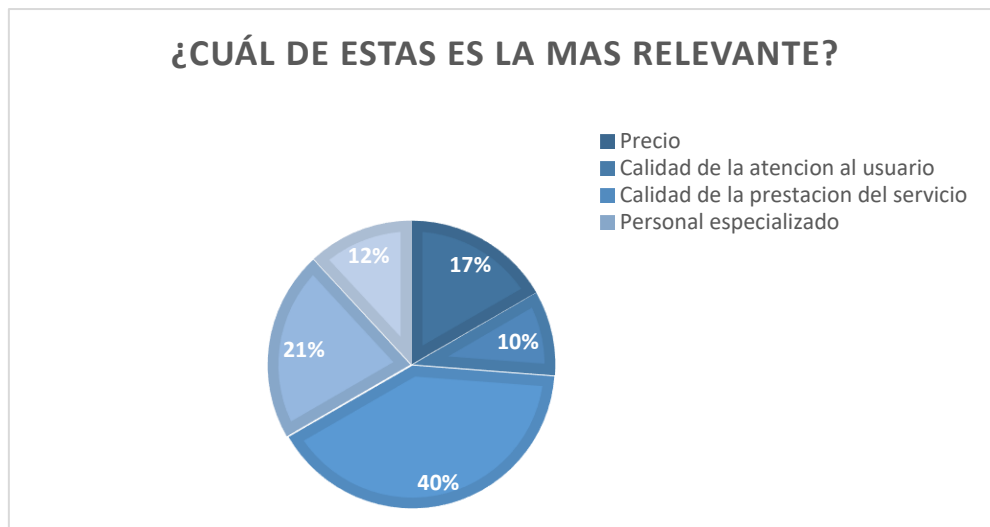
Fuente. Elaboración propia 2017

Ilustración 4, Personal Especializado



Fuente. Elaboración propia 2017

Ilustración 5, Relevancia



Fuente. Elaboración propia 2017

Se evidencia que lo más relevante para las personas encuestadas es la calidad en la presentación del servicio, seguido del personal especializado, estos son factores que dan seguridad a las empresas y personas al momento de adquirir un servicio off site contable tributario y financiero.

-Frente a los servicios y productos que ofrecen las empresas de consultoría y Outsourcing financiero, contable y tributario los encuestados prefieren:

Ilustración 6, Servicios y Productos relevantes

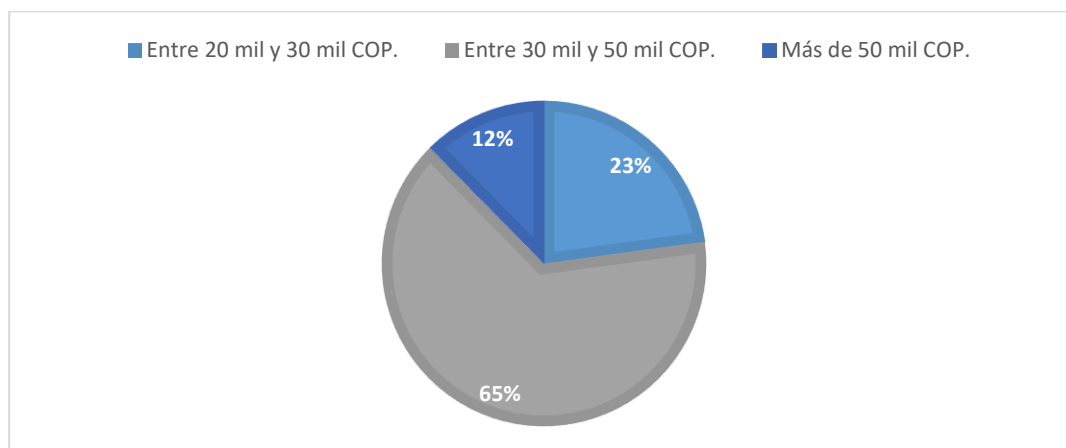


Fuente. Elaboración propia 2017

Los aspectos más relevantes acerca de los productos y servicios que ofrecen las empresas son los libros videos y guías contables, tributarios y financieros, seguido por conferencias y capacitaciones gratuitas, esto debido a que algunas empresas no cuentan con la capacidad financiera para capacitar a su personal, es interesante la implementación de los productos en un futuro.

- Frente a la importancia económica en el momento recibir una asesoría financiera los encuestados respondieron:

Ilustración 7, Asesoría Financiera

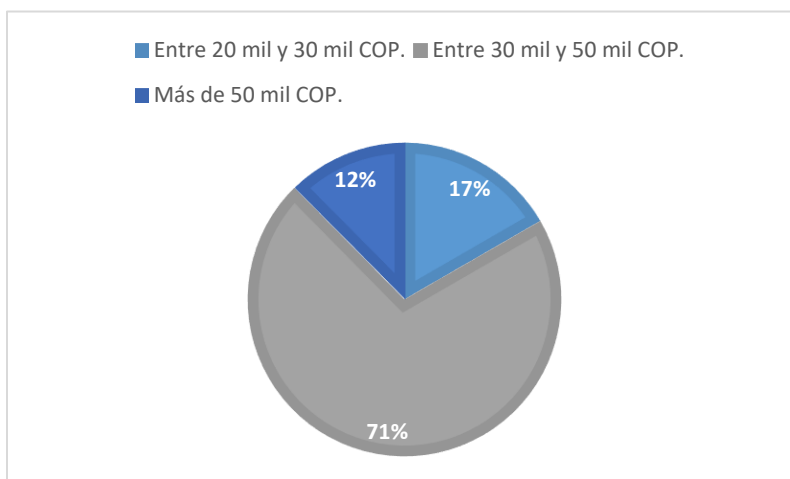


Fuente. Elaboración propia 2017

El 65% de la población encuestada está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por hora de asesoría financiera.

- Frente a la importancia económica en el momento de recibir una asesoría tributaria los encuestados respondieron:

Ilustración 8, Costo Hora Impuestos

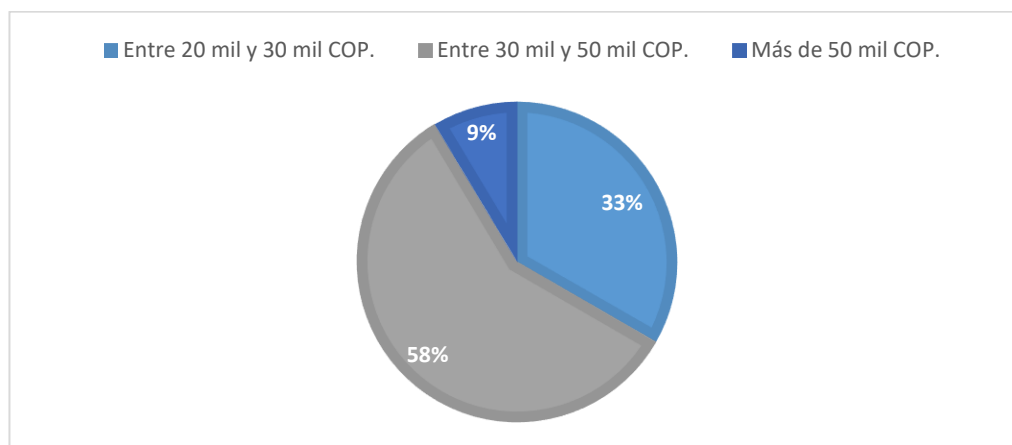


Fuente. Elaboración propia 2017

El 71% de la población está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por hora de asesoría tributaria.

- Frente a la importancia económica en el momento de recibir una asesoría contable los encuestados respondieron:

Ilustración 9, Costo Hora Contabilidad



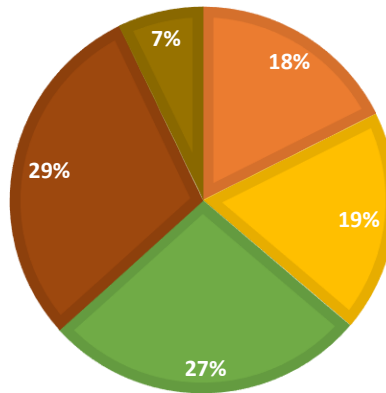
Fuente. Elaboración propia 2017

El 58% de la población está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por hora de consultoría contable.

Frente a la importancia económica al momento de adquirir un servicio off-site contable y tributario los encuestados estaría dispuesto a invertir mensualmente:

Ilustración 10, Costo Outsourcing

■ Entre 400 mil y 600 mil COP. ■ Entre 600 mil y 800 mil COP.
■ Más de 800 mil COP.



Fuente. Elaboración propia 2017

El 29% de la población encuestada estaría dispuesta a pagar entre 600 mil COP y 800 mil COP por un servicio off-site contable y tributario mensualmente, este como rango tope ya que solo el 7% de las personas encuestadas pagaría sobre 800 mil COP.

Análisis de resultados

La viabilidad de la creación de una empresa de servicios off – site y consultoría, financiera tributaria y contable, es favorable ya que el 97% de la población encuestada (210) estaría dispuesta a contratar estos servicios viéndolos como ventajas para su empresa, especialmente en la reducción de gastos de auxiliar contable y contador (**Ver apéndice 3**).

2.2.6. Conclusiones

- El 97% de la población encuestada está dispuesta a adquirir un servicio off site contable y tributario, ya que esto los deja desarrollar sus negocio y dejan estos procesos a empresas que tengan experiencia en el área.

- El precio que se fijara es \$750.000 por los servicios de off site contable, tributario y financiero, este precio nos permite ser competitivos y poder generar valor y rentabilidad para la compañía.
- Off site contable: \$500.000
- Off site contable y tributario: \$600.000
- La consultoría tributaria tendrá un costo por hora de \$35.000
- La consultoría financiera tendrá un costo por hora de \$30.000
- La consultoría contable tendrá un costo por hora de \$30.000
- Se identificó que el valor agregado que puede ofrecer la compañía es realizar capacitaciones gratuitas no solo a los clientes si no a las personas y empresas que lo necesiten con el fin de volverlos posibles clientes, estrategia que se implementará en el segundo año de funcionamiento de la empresa.

2.3. Competencia

En Bogotá existen alrededor de 38.000 empresas de asesoría y consultoría profesional, de las cuales aproximadamente 3.900 son contables, tributarias y financieras, estas empresas no solo prestan el servicio de consultoría y asesoría, también prestan servicio de Outsourcing in house, off site, etc, la mayoría son compañías con algunos años en el mercado lo que les da confianza y credibilidad, estas empresas trabaja por medio de su página web y usan agentes comerciales que traen los clientes a ellos, están ubicadas es en la localidad de chapinero y Usaquén. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015)

2.3.1. Descripción de la competencia

Competencia Directa:

RMT CONSULTING GROUP

Dirigido a pequeñas y medianas empresas, buscan mejorar la función o situación financiera de cada uno de sus clientes. Su experiencia les permite ofrecer un servicio integral de asesoría gerencial, financiera y tributaria con base en las necesidades concretas presentes o futuras de cada empresa, teniendo en cuenta las particularidades de cada negocio. (RMT Consulting Group, 2016).

Les asesoran para que puedan gestionar, controlar u optimizar las finanzas del negocio. Ofrecen servicio de asesoría financiera por proyecto, mediante la cual uno de los consultores expertos le dedica el tiempo que necesite para resolver todas las inquietudes que surgen sobre cómo está la situación financiera y tributaria de su empresa y cómo la puede mejorar. Se realiza un diagnóstico financiero o tributario y proporcionan diferentes planes de acción. (RMT Consulting Group, 2016).

Mis balances:

Encargados de las áreas de Gestión Contable, Financiera, Tributaria, y de Revisoría Fiscal a través del mecanismo de Outsourcing. Brindan el soporte de un departamento jurídico

con profundos conocimientos en aspectos laborales, civiles y comerciales para que la empresa cliente cumpla con todos los requisitos legales. Su trabajo permite optimizar los recursos de las empresas ya que se realiza un análisis integral del negocio y combinan su experiencia en materia contable y tributaria con los conocimientos en el área financiera que redundan en la eficiencia general en la organización del cliente. (Mis Balances, 2016).

Suárez Consultoría:

Suárez Consultoría se ha consolidado como una firma de consultoría formada por un equipo multidisciplinario de profesionales expertos en las diferentes áreas que componen una empresa. Su visión y el abordaje que ofrece es integral, pues entiende que las necesidades dentro de las empresas no son aisladas y son interdependientes entre las gerencias corporativas que la forman. (Suarez Consultoría, 2016).

Su alcance va más allá del ámbito jurídico, hablan el lenguaje empresarial y compartimos su visión. Su promesa básica durante todos estos años de trabajo, ha sido y será ofrecer una “buena experiencia de servicio”, en la que el cliente se sienta respaldado con la compañía, como sus aliados de confianza. (Suarez Consultoría, 2016).

Serficon SAS:

Serficon SAS, es una compañía dedicada a prestar y satisfacer las necesidades en materia contable, tributaria, revisoría fiscal y auditoria cuyo objetivo principal es contribuir al crecimiento de las organizaciones. Para el desarrollo de su objeto social, cuenta con un equipo de amplia trayectoria profesional, dedicados a contribuir con el crecimiento y desarrollo de las organizaciones apoyadas en el mejoramiento continuo, para preservar el negocio de forma eficiente y eficaz permitiendo desarrollar al máximo su potencial. (Serficon SAS, 2016).

SETA:

SETA, provee a los líderes y directivos de las organizaciones de modelos de excelencia, estratégicos para las áreas importantes de su negocio, de buenas y mejores prácticas, de servicios y herramientas que soportan el mejoramiento del desempeño de la organización en el camino hacia la excelencia y la continuidad de sus operaciones.

Competencia indirecta:

PWC Colombia:

En Colombia, Price wáter house Coopers está plenamente comprometida con el desarrollo empresarial y financiero de sus clientes, y ofrece la gama más completa de servicios profesionales que las empresas puedan necesitar. Cuenta con un excelente posicionamiento en los sectores y mercados más importantes del país. (PWC, 2016)

JAHV MCgregor

La empresa cuenta con una trayectoria de más de 23 años en el mercado, en el que ha incursionado de forma paulatina desde su creación, participando tanto en el sector público como en el sector privado. Se ha llevado un avance significativo que se refleja en las cifras que hoy en día brindan solidez y respaldo institucional a los clientes, posicionando la marca en el top cinco del país, dentro de las organizaciones prestadoras de servicios profesionales. (JAHV MCgregor, 2016).

Sus profesionales mantienen una permanente relación directa con el cliente y entregan siempre su mayor esfuerzo y dedicación, dentro de un comportamiento absolutamente ético, transparente y confidencial que los lleva servir con eficiencia y calidad. La filosofía está encaminada a “solucionar los problemas de los clientes con utilidad”, es decir, cada labor que

se realiza produce un beneficio proporcional al trabajo contratado, generando una solución integral acorde con las diferentes áreas de la entidad, razón por la cual, se logra ofrecer a todas las organizaciones, los mejores servicios con el mayor nivel de competencia. (JAHV MCgregor, 2016).

Global consulting:

GLOBBAL CONSULTING (antes MBC MORISON CONSULTING) es una firma consultora con más de 10 años de experiencia, experta en asuntos tributarios y financieros. La firma también desarrolla una práctica de consultoría en Coaching Corporativo. GLOBBAL cuenta con el talento humano necesario para prestar servicios de consultoría corporativa y de proyectos en asuntos tributarios, financieros, económicos y jurídicos, y en coaching corporativo y ejecutivo. (GLOBBAL CONSULTING, 2016).

Tabla 1, Precios por competencia

Por precio				
EMPRESA	Off-site Tributario y Contable	Consultoria Contable	Consultoria Tributaria	Consultoria Financiera
Competencia Directa	Precio mensual	Precio aprox x hora	Precio aprox x hora	Precio aprox x hora
RMT Consulting Group	\$ 850.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Mis Balances	\$ 700.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
Suárez Consultoría	\$ 800.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
SETA	\$ 750.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Serficon	\$ 689.454,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
Competencia indirecta				
PWC Colombia	\$ 1.200.000,00	\$ 90.000,00	\$ 90.000,00	\$ 90.000,00
JAHV Mcgregor	\$ 950.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
Global Consulting	\$ 900.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00

Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 2, Características por competidor

Por características					
EMPRESA	Página Web	Experiencia	Ubicación	Metodo de pago	Valor agregado
Competencia Directa					
RMT Consulting Group	http://www.rmtconsultinggroup.com/	6 Años	NA	Factura mes anticipado	Profesionales especializados
Mis Balances	http://misbalances.com	5 Años	Cra 16a # 79 -43	Factura mes anticipado	Análisis integro para mayor eficiencia
Suárez Consultoría	http://www.suarezconsultoria.com	20 Años	Cra 11D # 118A - 44	Factura mes anticipado	Buena experiencia de servicio
SETA		10 Años		Factura mes anticipado	
Serficon	http://serficon.com	4 Años	Cra 13a # 34 - 55	Factura mes anticipado	Profesionales especializados
Competencia indirecta					
PWC Colombia	http://www.pwc.com/co/es	69 Años	Cll 100 # 11a - 35	Factura por el servicio Total	Experiencia y profesionales especializados
JAHV Mcgregor	http://jahvmcgregor.com.co	23 Años	Cll 93 # 11a - 11	Factura por el servicio Total	Soluciones integrales
Global Consulting	http://www.global.co/	12 Años	Cra 17 # 88 - 23	Factura mes anticipado	Profesionales especializados

Fuente. Elaboración propia 2017

Comparación con la competencia

Sin duda una de las fortalezas de la competencia es la experiencia, la mayoría de empresas comparadas tienen trayectoria de más de 5 años en el mercado, donde se han logrado consolidar como empresas fuertes, cada vez buscando mejores expectativas y ofreciendo servicios con calidad y valor agregado.

2.4. Precio

La determinación del precio es uno de los factores más importantes al momento de iniciar una empresa, el fijar bien los precios permite que la empresa tenga un funcionamiento financiero estable, para AJC CONSULTING SAS, el método de precio elegido fue método orientado a la competencia; esta metodología se basa en fijar precios parecidos a los que tiene la competencia.

2.4.1. Variables para la fijación del precio

A continuación se exponen los costos y gastos que hacen parte de la fijación del precio con el fin de proyectar una utilidad de cada una de las líneas manejadas:

Plantillas de determinación de variables costo y gasto

Es importante resaltar que el salario de los asistentes contables tienen incluidas las prestaciones sociales, aportes de seguridad social y parafiscales, ya que el contrato de ellos es a término indefinido, mientras que para los asesores y el contador los contratos son por prestación de servicios.

Tabla 3, Plantilla de costos

Planilla de costos						
Cargo	Mes	Empresas	Costo x Empresa	Costo por Hora	Horas x Mes	
Asistente contable	\$	1.540.456	10	\$ 154.046	\$ 6.419	240
Asistente contable	\$	1.540.456	10	\$ 154.046	\$ 6.419	240
Practicante	\$	483.140	20	\$ 24.157	\$ 2.013	240
Asesor Tributario	\$	1.407.311	15	\$ 93.821	\$ 14.073	100
Contador	\$	1.608.355	20	\$ 80.418	\$ 16.084	100
Asesor financiero	\$	1.507.833	20	\$ 75.392	\$ 15.078	100

Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 4, Plantilla de gastos

Planilla de gastos				
Gasto	Gastos Total Mes	Empresa	Gasto x Empresa	
Software	\$ 35.700	20	\$ 1.785	
Arriendo	\$ 600.000	20	\$ 30.000	
Servicios Públicos	\$ 325.000	20	\$ 16.250	
Depreciación	\$ 38.167	20	\$ 1.908	
Otros Gastos	\$ 100.000	20	\$ 5.000	

Fuente. Elaboración propia 2017

Outsourcing off-site:

Estos precios se calculan dividiendo el valor del sueldo de cada cargo en las empresas que se asignaran al igual que los gastos, estos costos y gastos están basado en 20 empresas para el primer año:

Tabla 5, Costo off-site contable

Off-site Contable	Valores
Precio	\$ 500.000
Costos	\$ 260.405
Practicante	\$ 24.157
Asistente contable Fijo	\$ 154.046
Contador x Empresa	\$ 80.418
Software	\$ 1.785
Gastos	\$ 89.417
Arriendo	\$ 30.000
Servicios Públicos	\$ 16.250
Depreciación	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 5.000
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 349.822
UTILIDAD	\$ 150.178
% DE UTILIDAD	30%

Fuente. Elaboración propia 2017

Off-site Contable y tributario

Tabla 6, Costo Off-site Contable y Tributario

Off-site Contable y Tributario	Valores
Precio	\$ 600.000
Costos	\$ 354.226
Practicante	\$ 24.157
Asistente contable fijo	\$ 154.046
Contador x Empresa	\$ 80.418
Asesor Tributario x Empresa	\$ 93.821
Software	\$ 1.785
Gastos	\$ 89.417
Arriendo	\$ 30.000
Servicios Públicos	\$ 16.250
Depreciación	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 5.000
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 443.643

UTILIDAD	\$ 156.357
% DE UTILIDAD	26%

Fuente. Elaboración propia 2017

Off-site Financiero integral

Tabla 7, Costo Off-site Financiero Integral

Off-site Financiero Integral	Valores
Precio	\$ 750.000
Costos	\$ 429.618
Practicante	\$ 24.157
Asistente contable fijo	\$ 154.046
Contador x Empresa	\$ 80.418
Asesor Tributario x Empresa	\$ 93.821
Asesor Financiero x Empresa	\$ 75.392
Software	\$ 1.785
Gastos	\$ 89.417
Arriendo	\$ 30.000
Servicios Públicos	\$ 16.250
Depreciación	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 5.000
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 519.034
UTILIDAD	\$ 230.966
% DE UTILIDAD	31%

Fuente. Elaboración propia 2017

Asesorías: Estos costos se calcularon dividiendo el sueldo pagado cada- cargo en el número de horas laborales al mes legales (240) con el fin de estipular los costos y gastos por hora.

Tabla 8, Costo Asesoría Contable por Hora

Asesoría Contable X Hora	Valores
Costos	\$ 16.084
Contador	\$ 16.084
Gastos	\$ 4.430
Arriendo	\$ 2.500
Servicios Públicos	\$ 1.354
Depreciación	\$ 159
Otros Gastos	\$ 417
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 20.513

UTILIDAD	\$ 9.487
% DE UTILIDAD	32%

Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 9, Costo asesoría tributaria por hora

Asesoría Financiera x Hora	Valores
Costos	\$ 15.078
Asesor financiero	\$ 15.078
Gastos	\$ 4.430
Arriendo	\$ 2.500
Servicios Públicos	\$ 1.354
Depreciación	\$ 159
Otros Gastos	\$ 417
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 19.508
UTILIDAD	\$ 10.492
% DE UTILIDAD	35%

Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 10, Costo asesoría financiera por hora

Asesoría Tributaria	Valores
Costos	\$ 14.073
Asesoría Tributaria	\$ 14.073
Gastos	\$ 4.430
Arriendo	\$ 2.500
Servicios Públicos	\$ 1.354
Depreciación	\$ 159
Otros Gastos	\$ 417
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 18.503
UTILIDAD	\$ 16.497
% DE UTILIDAD	47%

Fuente. Elaboración propia 2017

2.4.2. Determinación del precio

En la tabla 9 se pueden observar los precios definidos para cada una de las líneas de portafolio que se manejarán:

Tabla 11, Líneas de servicio

Líneas de servicio				
Código	Servicio	Precio	IVA	Total
1001	Outsourcing Contable	\$ 500.000	\$ 95.000	\$ 595.000
1002	Outsourcing Contable y Tributario	\$ 600.000	\$ 114.000	\$ 714.000
1003	Outsourcing Financiero Integral	\$ 750.000	\$ 142.500	\$ 892.500
2001	Asesoría Contable	\$ 30.000	\$ 5.700	\$ 35.700
2002	Asesoría Financiera	\$ 30.000	\$ 5.700	\$ 35.700
2003	Asesoría Tributaria	\$ 35.000	\$ 6.650	\$ 41.650

Fuente. Elaboración propia 2017

Los precios de la asesoría, se estandarizan para asesoría básicas, en la servucción de la asesoría primero se pregunta al cliente sobre el tema a tratar y a partir de allí se establece el precio.

Los precios del Outsourcing son los precios base, es decir lo mínimo a cobrar por el servicio, se establecerá el precio dependiendo la utilidad de la empresa y el tiempo que se estima invertir.

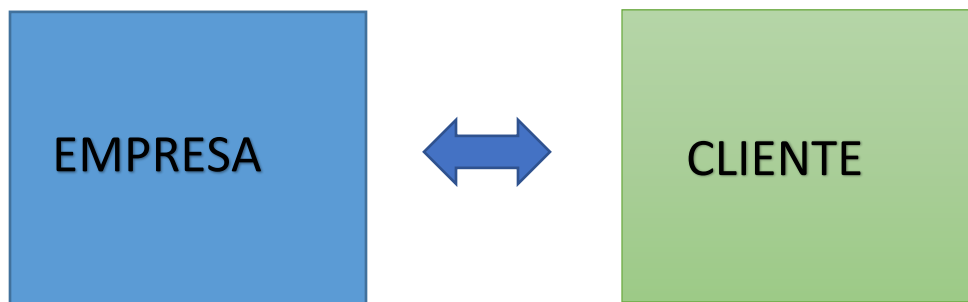
2.5. Distribución

Es importante definir cuál va a ser el medio para distribuir y promocionar los servicios, este es el punto clave para poder definir las ventas y poder cumplir los presupuestos proyectados que se han realizado.

2.5.1. Canales de distribución

Se utilizará un canal de distribución directa corta ya que el objetivo de la empresa por ahora es llegar directamente al consumidor en la parte de servicios, una de las funciones del director general es velar por el impulso de las ventas, él se encargará de hacer los contactos mediante la depuración de una base de datos con la que cuenta Juan Camilo Arriero Lopez, y cerrar los negocios con los clientes.

Ilustración 11, Canal de distribución



Fuente. Elaboración propia 2017

2.6. Promoción

2.6.1. Medios de publicidad

El presupuesto en publicidad es de máximo \$ 2'640.000 para cada año allí se encuentra alojado el costo de la página web, que es aproximadamente de \$500.000 pesos por año, con este presupuesto se proponen las siguiente alternativas como medios de publicidad para dar a conocer la empresa y capturar clientes:

Correo electrónico y físico; el director general tendrá que revisar la base de datos con la que cuenta para enviar correos electrónicos, el mensaje debe contener una breve presentación

de la compañía, se enviará publicidad como folletos, noticias de actualidad tributaria y financiera.

Internet: se enviará publicidad mediante google y Facebook, es una de las nuevas alternativas, económicas y efectivas que se ha venido presentado últimamente.

Conferencias, eventos de emprendimiento, donde se pueda hacer relaciones con diferentes directores de empresas.

Voz a voz como último paso se quiere que los clientes recuerden la empresa no solo por la calidad de los servicios sino también por la atención, de esta forma ellos hablarán bien de la compañía a sus conocidos.

2.7. Proyección de ventas

Las proyecciones de ventas es una de las partes más importantes de cada proyecto ya que allí es donde se expondrá cuáles son las expectativas de ventas respecto al negocio y si este tiene viabilidad o no, si se mueve alrededor de aspectos internos o externos, (clima, temporada, estaciones, ingresos, capacidad de producir, etc).

2.7.1. Proyecciones de ventas anuales

Las proyecciones anuales de AJC CONSULTING SAS son calculadas a partir de su capacidad interna, es decir de la capacidad de personal para atender los requerimientos contables, tributarios y financieros de los clientes, al ser una pequeña empresa y no contar con un personal suficiente para atender una gran cantidad de clientes se enfocará en conseguir 20

clientes para el 1er año, esto con el fin de poder prestar un servicio oportuno y de calidad a cada uno de los clientes.

Debido a que los servicios son frecuentes y permanentes esto porque debe existir la contabilidad y pago de impuestos por ley es más fácil saber la proyección anual sin variación, la meta y capacidad máxima de venta es llevar 20 servicios de off-site mensuales, esto permite tener un buen ingreso, para cancelar las obligaciones a corto plazo como lo son sueldos, servicios, arriendo, pago de seguridad social, entre otros.

El dato de capacidad máxima fue proporcionado por la competencia, mediante indagación a contadores y personal que trabaja en firmas consultoras y servicios off site.

Aspectos externos que pueden influir en la proyección de ventas:

Competencia directa o indirecta: Que los precios cambien y sean más atractivos para los clientes, los servicios tengan mejor valor agregado y calidad.

Cambios tecnológicos: Los cambios tecnológicos pueden afectar la operación ya que puede salir en el mercado un software contable y financiero que realice nuestro servicio de una manera más óptima y eficiente.

Cambios legales: Este es uno de los factores más importantes ya que un cambio en la norma puede establecer algunos requisitos para la prestación del servicio.

Cambios en los ingresos de las empresas: que las ventas disminuyan.

Aspectos propios de la empresa:

Cambios en los servicios: Puede existir cambios cuando un empleado renuncia y el nuevo se adapta.

Falta de capital: no exista capital suficiente para afrontar las obligaciones financieras.

Problemas laborales: Disputas entre los empleados, que afecte el servicio.

****Para profundizar en valores absolutos revisar la sección financiera (7) de este trabajo.***

3. Producción y calidad

3.1. Producción y presentación de servicios

A continuación se encuentra descrito como será el proceso de inicio con el cliente, desde el contacto hasta la firma del contrato, tan se puede observar como es el proceso de cada uno de los servicios que ofrece la empresa:

Proceso Iniciación con el cliente:

A continuación se presenta un orden de la prestación del servicio:

✓ Contacto con el cliente:

Primer contacto que se realiza con el cliente ya sea por iniciativa de él o iniciativa de la empresa, allí se explica al cliente que hace AJC CONSULTING SAS y como lo hace.

✓ Evaluación de la empresa:

La empresa realiza una visita al cliente y evalúa cuál es su situación para lograr buscar la mejor solución a su necesidad.

✓ Propuesta comercial

Luego de evaluar la necesidad de la empresa se presenta una propuesta comercial con el valor y características al cliente.

- ✓ Firma del contrato de servicios

Una vez aprobada la propuesta por el cliente se genera el contrato donde las dos partes se comprometen con el servicio.

Proceso de servucción Outsourcing Contable

- Recolección de información contable de la empresa (dependiendo el movimiento)

(Semanal, Quincenal o Mensual) se recoge la información y soportes contables, donde el cliente, con el fin de realizar la contabilidad en las instalaciones de AJC CONSULTING SAS.

- Asignación de uno de los asistentes contables al cliente

Se asigna a cada cliente uno de los asistentes contables que trabajará y se entenderá directamente con el cliente.

- Organización de los documentos
- Digitación de los documentos
- Auditoría del jefe inmediato

Una vez realizado la causación de la contabilidad, el jefe inmediato de los asistentes revisará y firmará los estados financieros. (AJUSTAR EL PROCESO DE REVISIÒN)

- Aprobación de los Estados financieros.
- Impresión de los Estados financieros.
- Entrega de información contable y estados financieros impresos al cliente.

La información financiera impresa será entregada al cliente junto con sus respectivos soportes.

Proceso de servucción Outsourcing Contable - Tributario

- Recolección de información contable de la empresa (dependiendo el movimiento)

(Semanal, Quincenal o Mensual) se recoge la información y soportes contables, donde el cliente, con el fin de realizar la contabilidad en las instalaciones de AJC CONSULTING SAS.

- Asignación de uno de los asistentes contables al cliente

Se asigna a cada cliente uno de los asistentes contables que trabajará y se entenderá directamente con el cliente.

- Organización de los documentos
- Digitación de los documentos
- Auditoría del jefe inmediato
- Auditoria de asesor tributario

Una vez realizado la causación de la contabilidad, el jefe inmediato de los asistentes revisará y firmara los estados financieros. (AJUSTAR EL PROCESO DE REVISIÒN)

- Aprobación de los Estados financieros.
- Impresión de los Estados financieros.
- Presentación de impuestos en la plataforma de la DIAN

- Liquidación de recibo de pago impuesto.
- Entrega de información contable y estados financieros impresos al cliente.
- Envío de recibos de pago impuestos.

La información financiera impresa será entregada al cliente junto con sus respectivos soportes.

Proceso de servucción Outsourcing Contable - Tributario – Financiero

- Recolección de información contable de la empresa (dependiendo el movimiento)

(Semanal, Quincenal o Mensual) se recoge la información y soportes contables, donde el cliente, con el fin de realizar la contabilidad en las instalaciones de AJC CONSULTING SAS.

- Asignación de uno de los asistentes contables al cliente

Se asigna a cada cliente uno de los asistentes contables que trabajará y se entenderá directamente con el cliente.

- Organización de los documentos
- Digitación de los documentos
- Auditoría del jefe inmediato
- Auditoria de asesor tributario

Una vez realizado la causación de la contabilidad, el jefe inmediato de los asistentes revisará y firmara los estados financieros. (AJUSTAR EL PROCESO DE REVISIÒN)

- Aprobación de los Estados financieros.
- Impresión de los Estados financieros.

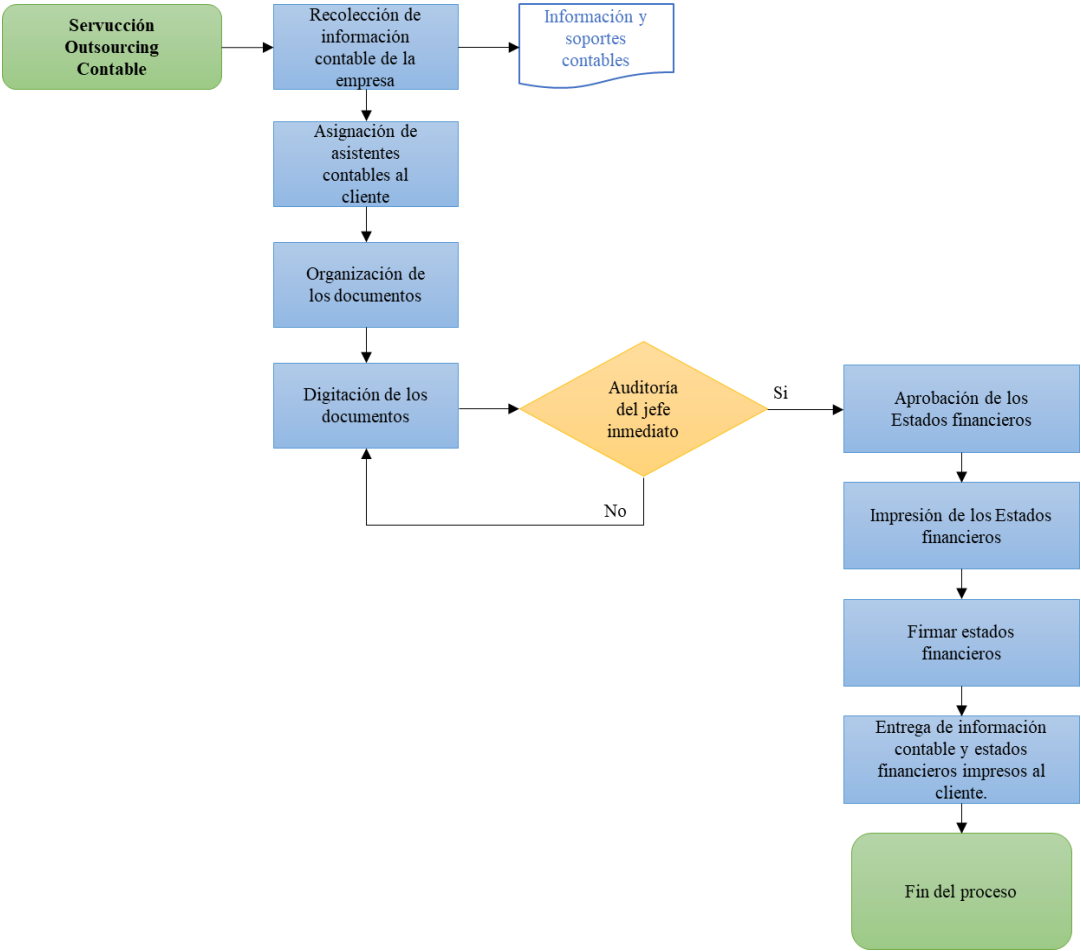
- Presentación de impuestos en la plataforma de la DIAN
- Liquidación de recibo de pago impuesto.
- Entrega de Estados financieros al asesor financiero.
- Envío de recibos de pago impuestos.
- Análisis del asesor financiero.
- Entrega de información contable y estados financieros impresos al cliente en una reunión junto con el análisis financiero.

La información financiera impresa será entregada al cliente junto con sus respectivos soportes.

3.1.1. FLUJOGRAMAS DE SERVICIOS

Off-site contable

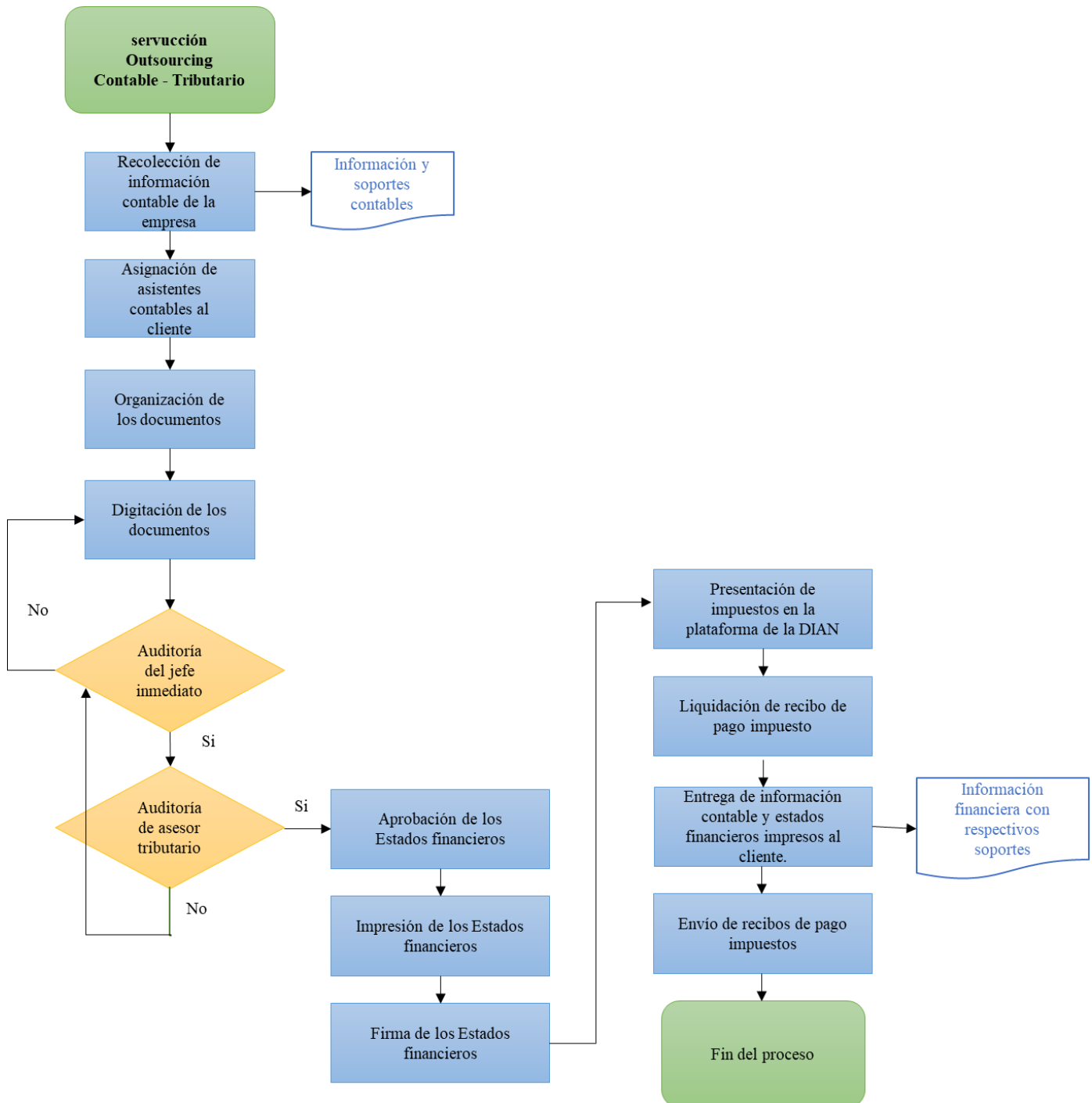
Ilustración 12, Servucción Outsourcing contable



Fuente. Elaboración propia 2017

Off-site contable y tributario

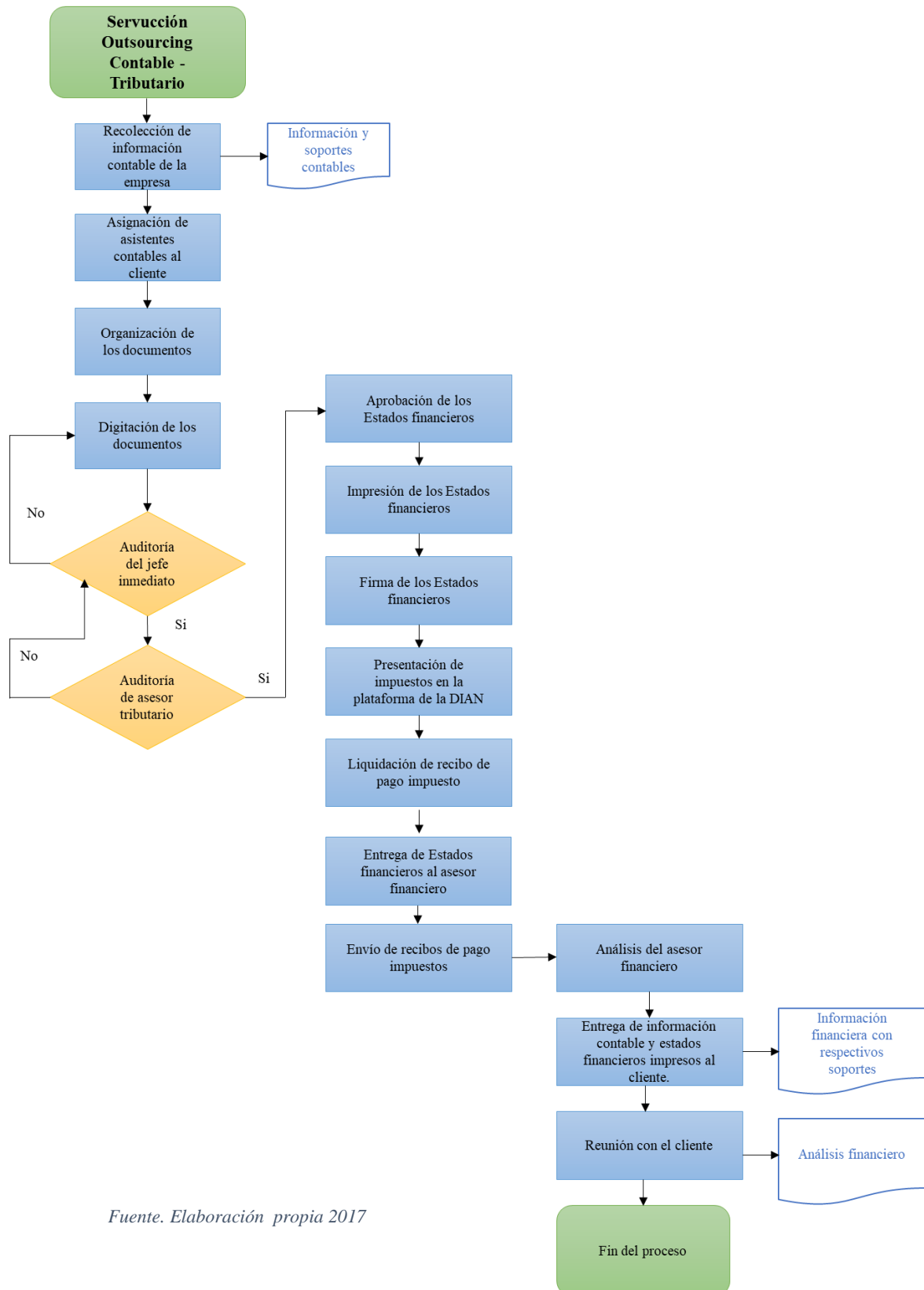
Ilustración 13, Servucción Outsourcing contable - tributario



Fuente. Elaboración propia 2017

Off-site financiero integral

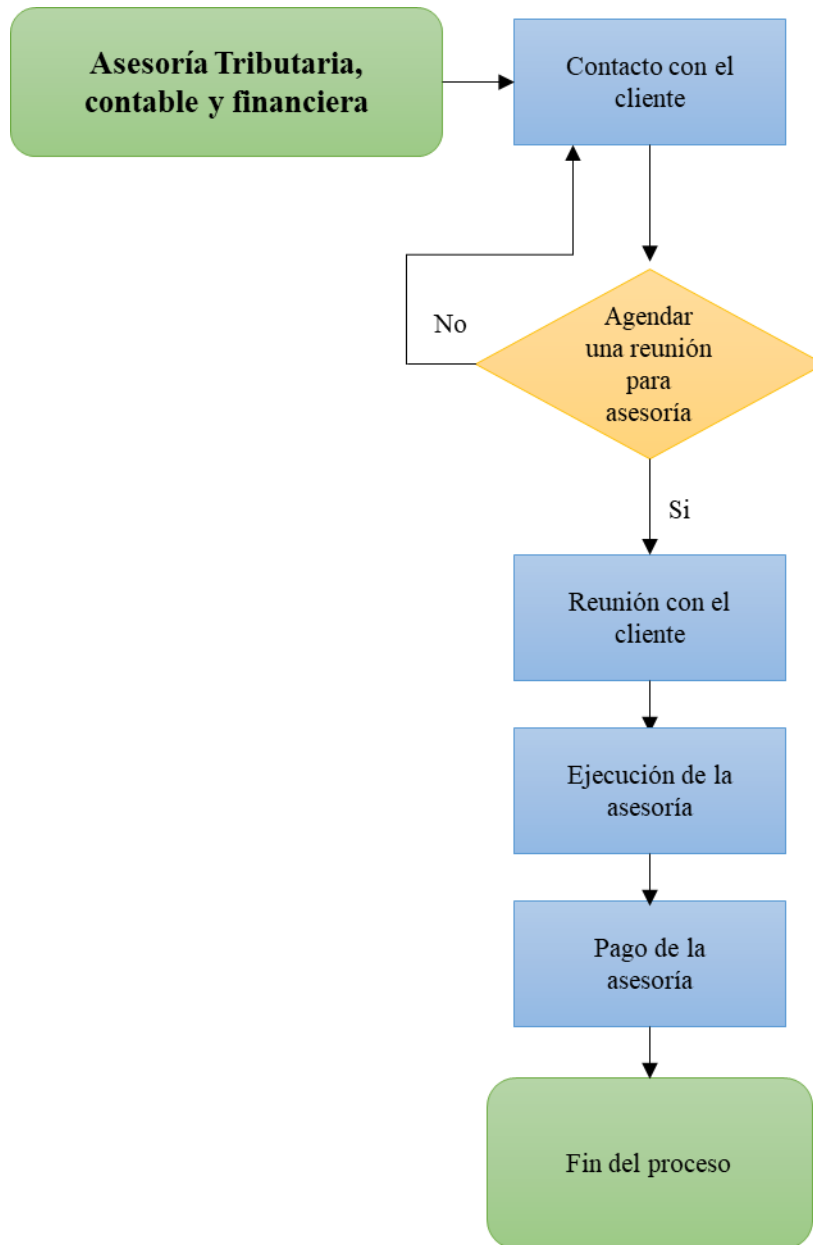
Ilustración 14, Servucción financiero Integral



Fuente. Elaboración propia 2017

Asesoría Tributaria, contable y financiera:

Ilustración 15, Servucción Asesorías



Fuente. Elaboración propia 2017

3.2. Tecnologías necesarias

AJC CONUSLTING SAS, necesitara para su funcionamiento los siguientes equipos y licencias, esta es una de las inversiones más importante y costosas para la empresa, tener unos buenos equipos permitirá prestar un servicio de calidad evitando el riesgo por pérdida da información:

Tabla 12, Tecnologías Necesarias

Producto	Cantidad	Precio estimado	Total
Computadores	6	\$ 1.080.000	\$ 6.480.000
Teléfonos inalámbricos	4	\$ 100.000	\$ 400.000
Software Contable	1	\$ 428.400	\$ 428.400
TOTAL			\$ 7.308.400

Fuente. Elaboración propia 2017

Los computadores deben tener como mínimo 4GB de RAM y 1TB de disco duro con el fin de tener espacio suficiente para almacenar la información de los clientes y que los equipos no vayan a tener fallas técnicas por memoria.

Se deberá alquilar el software SIIGO contador ya que es un programa que ofrece un buen soporte, es dinámico y económico, aunque no es muy amigable en la definición de documentos se piensa más adelante migrar a un software con mejores características con el fin de tener cada vez procesos más automatizados.

3.2.1. Costos

A continuación se presentan los gastos y costos en los que la empresa incurrirá para prestar un servicio confiable y de calidad:

Como ya se había mencionado anteriormente, los costos fueron calculas basados en 20 clientes, ese valor se dividió en los sueldos de cada uno de los colaboradores, mientras que el

costo de las asesorías fue calculado dividiendo el sueldo de cada colaborador en las horas legales laborales (240), este mismo método se usó para los gastos.

Tabla 13, Costos y gastos x cliente (20)

<i>Costos y gastos x clientes (20)</i>	<i>Valores</i>
Costos	\$ 429.618
Practicante	\$ 24.157
Asistente contable fijo	\$ 154.046
Contador x Empresa	\$ 80.418
Asesor Tributario x Empresa	\$ 93.821
Asesor Financiero x Empresa	\$ 75.392
Software	\$ 1.785
Gastos	\$ 89.417
Arriendo	\$ 30.000
Servicios Públicos	\$ 16.250
Depreciación	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 5.000
TOTAL COSTOS + GASTOS	\$ 519.034

Fuente. Elaboración propia 2017

Se estima que por cada 10 contabilidades se necesita 1 auxiliar contable por esta razón es el valor más alto en el costo, todos los otros costos y gastos son basados en un total de 20 clientes. Los costos y gastos presentados en la tabla (13) son fijos a excepción de los servicios públicos que son estimados y pueden variar según el consumo.

Principales costos y gastos:

Tabla 14, Costo total general

Costo	Salario Básico Mensual	Tipo de contrato
Asistente contable	\$ 950.000	Indefinido
Practicante	\$ 483.140	Practica
Asesor Tributario	\$ 1.407.311	Prestación de servicios
Contador	\$ 1.608.355	Prestación de servicios
Asesor financiero	\$ 1.507.833	Prestación de servicios

Fuente. Elaboración propia 2017

El valor de los sueldos no tiene incluido las prestaciones sociales y seguridad social.

Tabla 15, Gasto Mensual General

Gasto Mensual	Valor
Arriendo	\$ 600.000
Servicios Públicos	\$ 325.000
Depreciación	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 220.000
Auditoria Externa	\$ 250.000

Fuente. Elaboración propia 2017

Dentro de los gastos se tiene en cuenta la depreciación de los equipos que se van a comprar ya que este valor afecta directamente el estado de resultados. Calidad

AJC Consulting SAS cuenta con personal altamente capacitado y de calidad que tienen experiencia en el campo.

También mediante encuestas mensuales a los clientes se evaluará la calidad, donde se podrá ver la satisfacción respecto al precio, inconvenientes generados en el mes y sugerencias.

En el proceso del servicio se realizarán varias auditorias con el fin de disminuir la probabilidad de error:

- Verificación de los documentos.
- Auditoria por el contador o jefe inmediato.
- Aprobación de los estados financieros.

3.3. Control de calidad

3.3.1. Auditoria externa:

En una auditoría se detectan "no conformidades", es decir discrepancias entre lo que exige la norma de referencia y se define en el manual de calidad y documentos anexos, o entre éstos y la forma de operar en la realidad. Como toda herramienta, se debe hacer un buen uso de la auditoría. No se debe utilizar para encontrar errores, culpabilizar a las personas o los departamentos sino para investigar problemas. (Asociación Española para la calidad, 2015)

3.3.2. Encuesta de calidad:

Una encuesta de calidad en el servicio suele ser una de las primeras acciones que se implementan cuando se quiere trabajar en gestión de la calidad, y más aún en servicios, donde el cliente es protagonista desde el inicio de su prestación. (De Gerencia, 2015).

Por favor responda la siguiente encuesta que califica el servicio prestado, califique de 1 a 5 donde 1 es la ponderación más baja y 5 la más alta:

Tabla 16, Formato encuesta de calidad

Nº	Pregunta	1	2	3	4	5	NS/NR
1	El personal da una imagen honestidad y confianza						
2	El personal se muestra dispuesto a ayudarlo						
3	El trato del personal es considerado y amable						
4	El personal se encuentra calificado para realizar las funciones asignadas						
5	Cuando acudió al personal encontró solución al problema						
6	No tubo problema en contactar a alguien cuando surgió alguna duda						
7	El servicio contratado satisface las necesidades del negocio						
8	El servicio contratado cumple con lo prometido al momento de firmar el contrato						
9	El servicio se adapta a las necesidades de la empresa						
10	El personal dispone de medios adecuados para dar solución a problemas						

Fuente. Elaboración propia 2017

3.3.3. Indicadores de calidad:

Es importante implementar unos indicadores internos con el fin de evaluar si el servicio está teniendo la calidad que fue ofrecida a cada cliente, algunos indicadores importantes son:

$$\text{Respuesta: } \frac{\text{Respuestas a clientes}}{\text{Total de casos asignados}} * 100$$

Este indicador medirá el total de los casos resueltos por los colaboradores.

$$\text{Precisión: } \frac{\text{Cantidad de contabilidades aprobadas}}{\text{Total de contabilidades asignadas}} * 100$$

Este indicador medirá la cantidad de contabilidades que son aprobadas por parte del contador al asistente contable.

$$\text{Eficiencia: } \frac{\text{Días usados x cliente}}{\text{Total días trabajados}} * 100$$

Este indicador la cantidad de días que usa el asistente contable en terminar la contabilidad de cada cliente.

3.3.4. Equipos e infraestructura

A continuación se presenta la inversión en equipos e infraestructura que AJC CONSULTING SAS deberá hacer con el fin de brindar los medios necesarios de trabajo a cada uno de sus colaboradores, es importante aclarar que la inversión inicial será asumida en el 100% por el emprendedor y sus cuatro socios:

Tabla 17, Equipos e infraestructura

Equipo de Oficina	Cantidad	Precio	Total
Escritorio en L	3	\$ 800.000	\$ 2.400.000
Escritorio normal	3	\$ 300.000	\$ 900.000
Sillas ejecutivas	6	\$ 180.000	\$ 1.080.000
Biblioteca	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Archivador	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Sillas de espera	6	\$ 56.700	\$ 340.200
Total			\$ 5.120.200

Fuente. Elaboración propia 2017

El presupuesto destinado para el equipamiento de la oficina será \$5'120.000 donde el valor más alto de inversión son los escritorios cuyo valor es de \$3'300.000.

Tabla 18, Equipo tecnológico

Equipo tecnológico	Cantidad	Precio estimado	Total
Computadores	6	\$ 1.080.000	\$ 6.480.000
Teléfonos inalámbricos	4	\$ 100.000	\$ 400.000
TOTAL			\$ 7.308.400

Fuente. Elaboración propia 2017

El valor de inversión más alto será destinado a los computadores donde el costo de estos es cerca de \$6'480.000.

3.4. Seguridad en el trabajo y medio ambiente

Desde la parte ambiental la empresa no requiere permisos ni licencias, desde la parte de seguridad laboral para los trabajadores, la empresa se acoge a la ley 1562 de 2012 acerca de la salud ocupacional, la empresa se compromete a brindar espacios adecuados, dotación y todas las medidas que garanticen el desempeño óptimo del trabajador en la empresa. (Presidencia, 2012).

Con el fin de evitar lesiones por causas laborales todos los viernes se destinaran 20 minutos de la jornada laboral para hacer pausas activas con actividades que permitan estirar y relajar los músculos más usados en para el desarrollo de la actividad.

Se implementarán políticas de reciclaje con el fin de retribuir al medio ambiente el desperdicio de papel en la actividad, el papel será reutilizado y depositado en botes especiales con el fin de que este pueda tratarse y disminuir la contaminación ambiental.

4. Organización y gestión

El tener claros los objetivos de la empresa permite poner metas a cumplir, esto hace parte de la organización y gestión de la empresa.

Objetivos de la empresa:

- Brindar asesorías y servicios off site contables, tributarios y financieros de buena calidad accesible para las MIPYMES.
- Generar una nueva cultura del buen manejo financiero al interior de la compañía.

Como influir en el entorno exterior:

Mediante el mercadeo, publicidad en internet, folletos, voz a voz; tener una participación en el mercado de las asesorías y servicios financieros a las MIPYMES, de un 0,01% con mínimo en 5 años, para esto se requerirá de 6 personas que apoyarán el crecimiento de la empresa, 1 contador, 2 asistentes contables, 1 practicante de contabilidad o finanzas, 1 asesor tributario y 1 asesor financiero. El emprendedor Juan Camilo Arriero López, gracias a su formación y experiencia laboral se desempeñará como el asesor financiero.

El sueldo para este cargo será de \$1'507.833 COP este sueldo debido a que no solo el emprendedor se desempeñará como asesor si no que a la vez se desempeñará como gerente, la formación que tiene el emprendedor es profesional en finanzas y comercio exterior con más de 2 años de experiencia en el área.

4.1. Planificación y temporalización

AJC Consulting SAS se consolidará como una empresa competitiva y con reconocimiento en el mercado, para lograr esto hay que establecer objetivos que permitan tener una visión que se desea alcanzar:

➤ **Objetivos a corto plazo (Enero 2018)**

Concretar en los tres primeros meses 20 clientes para su fase inicial de la empresa.

Generar satisfacción mínimo del 90% a los clientes de la compañía.

➤ **Objetivos a medio plazo (Enero 2019)**

Lograr tener una capacidad de asesores correspondiente a la cantidad de clientes para brindar un servicio oportuno y de calidad.

Optimizar el 50% procesos siendo así más eficientes para los clientes.

➤ **Objetivos a largo plazo (Enero 2023)**

Cubrir como mínimo un 0.01% (cerca de 210 empresas) del mercado de MIPYMES en Bogotá.

Generar una cultura de buen manejo financiero, ofreciendo capacitaciones y conferencias gratuitas.

Con el fin de evaluar el cumplimiento de cada uno de los objetivos se generará un cronograma de actividades en el cual existirán actividades que lleven a la empresa a lograr sus metas y objetivos.

4.1.1. Planificación de ventas

Para el primer año se tiene presupuestado unas ventas por \$144.225.000, como se puede observar en la tabla 19 los meses de Enero y febrero serán donde la empresa comenzara con su gestión comercial con el fin de tener una estabilidad para el mes de marzo, dado que los servicios de Outsourcing son mensuales y permanentes, luego de marzo la empresa deberá enfocarse en conseguir asesorías financieras, contables y tributarias.

Tabla 19, Ventas año 1

VENTAS AÑO 1		
PERIODO	\$	%
ene/2018	3.525.000	2,44%
feb/2018	8.700.000	6,03%
mar/2018	13.200.000	9,15%
abr/2018	13.200.000	9,15%
may/2018	13.200.000	9,15%
jun/2018	13.200.000	9,15%
jul/2018	13.200.000	9,15%
ago/2018	13.200.000	9,15%
sep/2018	13.200.000	9,15%
oct/2018	13.200.000	9,15%
nov/2018	13.200.000	9,15%
dic/2018	13.200.000	9,15%

Fuente. Elaboración propia 2017

En los dos primeros meses del año 2018 la empresa se enfocara en las estrategias publicitarias con el fin de potencializar las ventas y llegar a la proyección, las ventas desde el mes de marzo serán como se relacionan en la tabla 20:

Tabla 20, Servicio vs precio

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
OUTSOURCING CONTABLE	\$ 500.000	5	\$ 2.500.000
OUTSOURCING CONTABLE Y TRIBUTARIO	\$ 600.000	10	\$ 6.000.000
OUTSOURCING FINANCIERO INTEGRAL	\$ 750.000	5	\$ 3.750.000
ASESORÍA CONTABLE	\$ 30.000	10	\$ 300.000
ASESORÍA TRIBUTARIA	\$ 35.000	10	\$ 350.000
ASESORÍA FINANCIERA	\$ 30.000	10	\$ 300.000

Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 21, Servicios VS Personal

SERVICIOS VS PERSONAL			
SERVICIO	CANTIDAD	PERSONAL	PROMEDIO SERVICIOS X PERSONA
OUTSOURCING	20	6	3,33
ASESORIAS	30	3	10,0

Fuente. Elaboración propia 2017

La tabla 22 representa las ventas totales del año junto con la participación de cada una de las líneas del portafolio que ofrece la empresa:

Tabla 22, Ventas totales por servicio

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO				
PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
OUTSOURCING CONTABLE	28.000.000	19,41%	56	9,95%
OUTSOURCING CONTABLE Y TRIBUTARIO	64.800.000	44,93%	108	19,18%
OUTSOURCING FINANCIERO INTEGRAL	40.500.000	28,08%	54	9,59%
ASESORÍA CONTABLE	3.450.000	2,39%	115	20,43%
ASESORÍA TRIBUTARIA	4.025.000	2,79%	115	20,43%
ASESORÍA FINANCIERA	3.450.000	2,39%	115	20,43%
TOTAL	144.225.000	100%	563	100%

Fuente. Elaboración propia 2017

4.1.2. Planificación de producción:

Al ser un servicio, se espera que lo mismo que se venda sea lo mismo que se produce en necesario contar con una oficina y 6 módulos para desarrollar las actividades de trabajo.

4.1.3. Planificación de personal:

AJC CONSULTING SAS deberá para su primer año contratar 1 contador, 1 practicante contable, 2 auxiliares contables y un asesor tributario, es importante resaltar que el emprendedor

será el asesor financiero, por esta razón la empresa siempre contara con este asesor, este personal es basado en una medida de 20 clientes.

Se espera que por cada 20 clientes el personal crezca proporcionalmente con el fin de no tener un exceso de capacidad instalada. En un futuro para cumplir con el servicio de los 210 clientes que se espera se necesitaran 15 contadores, 15 asesores tributarios, 15 asesores financieros, 35 auxiliares contables y 15 practicantes. Esta planificación de personal se espera en 5 años.

4.1.4. Planificación de inversiones:

La inversión inicial destinada para el proyecto es de \$72.000.200 de los cuales \$12'000.200 es en activos fijos como los son computadores y muebles, los otros \$60.000.000 serán en capital de trabajo que se tendrán como colchón financiero para pagar los gastos y nómina de los primero 3 meses en caso de que se requiera. En la tabla 23 se relacionan uno a uno el presupuesto de la inversión inicial.

Tabla 23, Inversión activos y capital de trabajo

Periodo de inversión:	APORTES
EQUIPOS	400.000
Teléfonos inalámbricos	400.000
MUEBLES Y ENSERES	5.120.200
Escritorio en L	2.400.000
Escritorio normal	900.000
Sillas ejecutivas	1.080.000
Biblioteca	250.000
Archivador	150.000
Sillas de espera	340.200
COMPUTAD. ADMON.	6.480.000
Computadores	6.480.000
CAPITAL DE TRABAJO	60.000.000
Diseño pag web	400.000
Diseño imagen corporativa	350.000
Publicidad, tarjetas, etc	100.000

Arrendamientos 6 meses	3.600.000
Servicios Públicos	1.950.000
Software contable	214.200
Nomina	48.525.302
Registro en la Junta central de contadores	3.689.000
Licencias Office	1.171.498
TOTAL	72.000.200

Fuente. Elaboración propia 2017

Es importante resaltar que las proyecciones ventas se basan en un escenario optimo, donde la actividad de la empresa generar el flujo de caja suficiente para cubrir con los costos y gastos, se resalta la importancia del colchón financiero de \$60.000.000 para cubrir los gastos de los 3 primeros meses.

4.1.5. Sistema de evaluación de resultados:

Para controlar el cumplimiento de los resultados de los objetivos propuestos, se utilizará un cronograma y se mantendrá actualizado el presupuesto en el sistema con el fin de controlar y optimizar los recursos, además se generaran informes mensuales describiendo las actividades desarrolladas para luego comparar con el cronograma propuesto.

También se implementarán indicadores financieros con el fin de medir la utilidad que la empresa está generando y si así mismo el retorno de la inversión. Algunos indicadores a implementar son:

$$\text{Rentabilidad Neta: } \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas totales}} * 100$$

Con este indicador se medirá la utilidad final del mes

$$\text{Rentabilidad Operacional: } \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas totales}} * 100$$

Con este indicador se medirá la utilidad de un periodo determinado luego de los costos y gastos sin incluir otros ingresos y los impuestos.

$$\text{ROA: } \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} * 100$$

Con este indicador se medirá la capacidad de los activos para generar renta por ellos mismos.

$$\text{ROE: } \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

Con este indicador se medirá la rentabilidad sobre el capital invertido.

$$\text{ROI: } \frac{\text{Ventas} - \text{Costos en ventas}}{\text{costo en ventas}} * 100$$

Con este indicador se medirá y compara el beneficio de la inversión

$$\text{Clientes: } \frac{\text{Total clientes conseguidos en el año}}{\text{Total clientes}} * 100$$

Este indicador medirá el crecimiento anual de los clientes.

$$\text{Deserción: } \frac{\text{Total clientes perdidos}}{\text{Total de clientes}} * 100$$

Este indicador medirá mensualmente la cantidad de clientes perdidos.

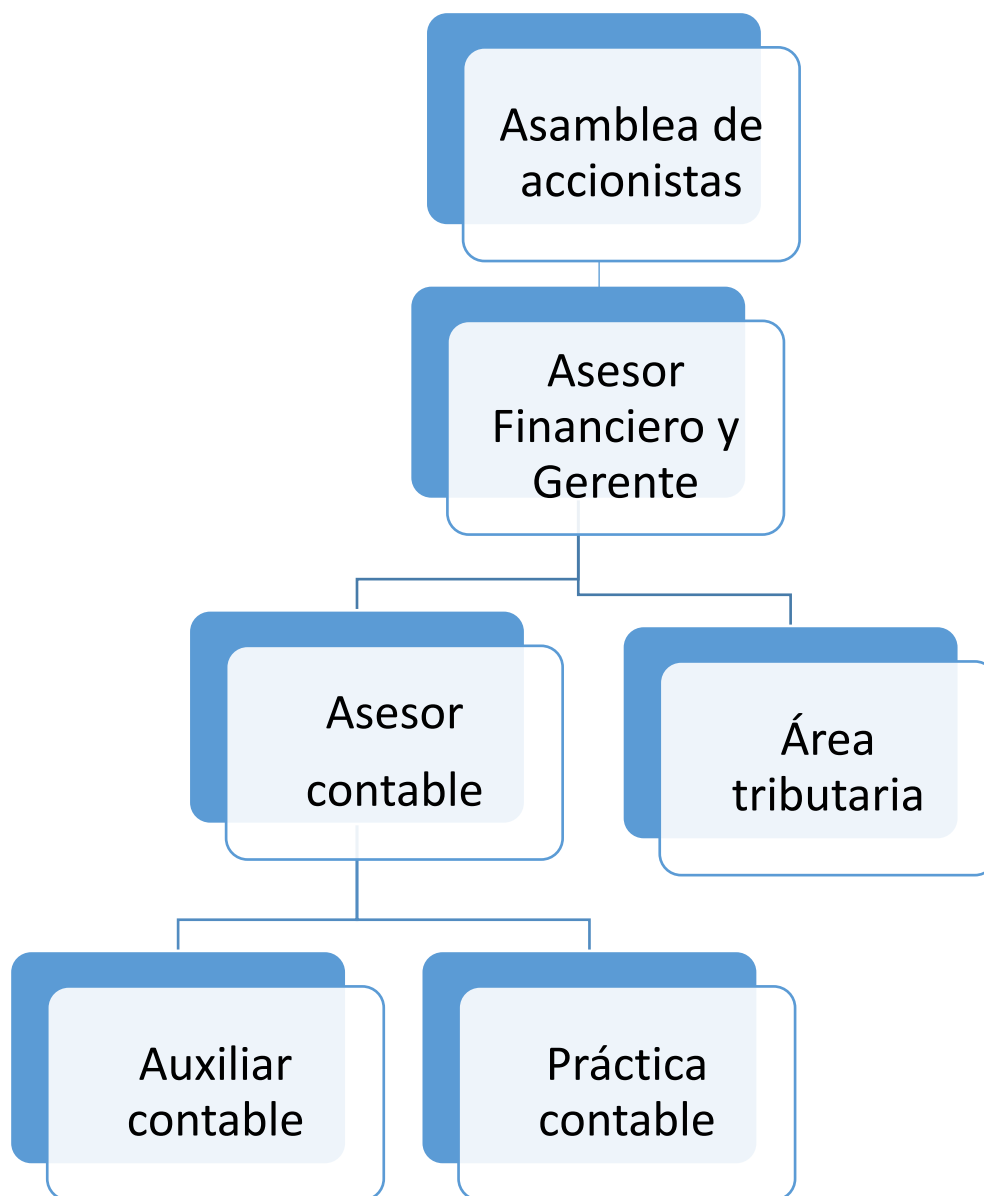
4.1.6. Organización

La buena organización en una empresa no solo en los procesos, si no en la estructura funcional permite tener éxito y un crecimiento continuo, hay que contar con personal idóneo que permita prestar servicios de calidad.

ORGANIGRAMA

Cada empresa debe tener definido su estructura organizacional de procesos, esto con el fin de ser eficientes y que no existan cuellos de botella en la empresa:

Tabla 24, Organigrama



Fuente. Elaboración propia 2017

Equipo y funciones:

4 Socios los cuales conformaran la asamblea de socios y serán el órgano más alto de la compañía, vigilaran que las actividades de la compañía se estén desarrollando conforme a las normas colombianas.

1 asesor financiero y gerente: Realizar labores administrativas y de gerencia, realizar reuniones con clientes y posibles clientes.

1 contador: Revisar la información de que los auxiliares contables y practicantes causan en el sistema, firmar los estados financieros.

1 asesor tributario: Revisar los tributos liquidados para generar reporte al contador.

2 auxiliares contables: Ingresar información en el sistema contable, realizar conciliaciones bancarias.

1 practicantes de contaduría: Organizar los soportes contables, financieros y tributarios para que los auxiliares ingresen la información en el sistema.

Organización del trabajo:

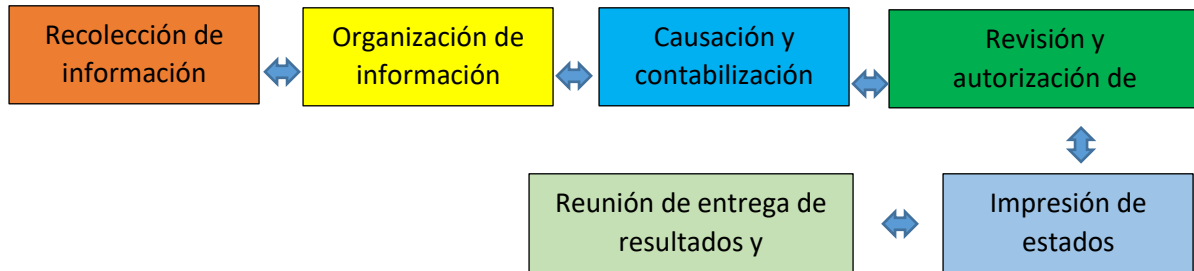
Es importante definir los tiempos en que se deben entregar resultados a los clientes:

- Recolección de información: (Semanal): Día sábado, (Quincenal): día 16 de cada mes, (Mensual): día 2 del siguiente mes.
- Causación y digitación de la información recolectada: entre el 2 y el 10 de cada mes.
- Revisión de causación día 11 del mes.
- Autorización e impresión de estados financieros del 11 al 13 de cada mes.
- Reunión entrega de resultados.

Se debe priorizar las empresas que tiene vencimiento de impuestos en la segunda semana de cada mes.

Cronograma del proceso

Ilustración 16, Cronograma del proceso



Fuente. Elaboración propia 2017

4.2. Gestión personal

Elegir personal no es una tarea fácil, hay que elegir personal idóneo que cuente con habilidades en el área y para tratar a las personas es decir tener un servicio al cliente de calidad, cada persona es importante para la compañía.

4.2.1. Procesos de selección:

Con el fin de realizar el proceso de selección de personal idóneo, el proceso de elección del personal se dividirá en cuatro partes: La primera será el lanzamiento de la convocatoria por internet, el segundo paso es evaluar las hojas de vida que se recibieron y se les dará una ponderación según la experiencia laboral y la formación académica, el tercer paso es realizar un prueba la cual será calificada por el jefe de área del cargo al que se realice la postulación, esta prueba también tendrá unos puntos, como cuarto paso se realizará una entrevista con el asesor financiero el cual dará un puntaje, como paso final se sumarán los puntajes de cada una de los procesos y ganará el cargo el que tenga la mayor ponderación.

Salarios y tipo de contrato por cargo:

Ilustración 17, Salarios

Costo	Valor Básico Mensual	Tipo de contrato
Asistente contable	\$ 950.000	Indefinido
Practicante	\$ 483.140	Practica
Asesor Tributario	\$ 1.407.311	Prestación de servicios
Contador	\$ 1.608.355	Prestación de servicios
Asesor financiero	\$ 1.507.833	Prestación de servicios

Fuente. Elaboración propia 2017

Asistente contable y financiero

Experiencia laboral de 2 a 3 años como asistente contable, educación técnico, tecnólogo o estudiante universitario de mínimo 4 semestres en contaduría pública. Edad entre los 21 y 28 años.

Practicante contable

Experiencia laboral ninguna, educación estar el fase de prácticas universitarias y que este sea requisito para su grado.

Contador

Experiencia laboral de 3 a 5 años como contador, profesional en contaduría pública. Edad entre 28 y 35 años.

Asesor Tributario

Experiencia laboral de 2 a 4 años como asistente de impuestos, profesional en áreas financieras, contables o administrativas. Entre 22 y 25 años.

Formación

Con el fin de mantener capacitado al personal, aparte de su formación académica, la empresa estará brindándoles capacitaciones continuas y seminarios con los cuales estarán actualizados en conocimientos financieros, contables y tributarios

Retribución del emprendedor

El emprendedor se desempeñará como gerente, teniendo un sueldo fijo de \$1'507.833, la utilidad neta del ejercicio será distribuida en 80% para el emprendedor y los socios y el 20% serán retenidas por la empresa.

Tabla 25 Liquidación nominal,

Cargo	Salario base	Subsidio de transporte	Riesgos	Caja de compensación	Salud	Pensión	ICBF	SENA	CESANTIAS	PRIMA	INTERESES SOBRE CESANTIAS	VACACIONES	TOTAL
Aux contable 1.	\$ 950.000	\$ 83.140	\$ 4.961	\$ 38.000	\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 28.500	\$ 19.000	\$ 86.095	\$ 86.095	\$ 10.331	\$ 39.583	\$ 1.540.456
Aux contable 2.	\$ 950.000	\$ 83.140	\$ 4.961	\$ 38.000	\$ 80.750	\$ 114.000	\$ 28.500	\$ 19.000	\$ 86.095	\$ 86.095	\$ 10.331	\$ 39.583	\$ 1.540.456
Practicante	\$ 400.000	\$ 83.140	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 483.140
Asesor tributario	\$ 1.400.000	\$ -	\$ 7.311	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.407.311
contador	\$ 1.600.000	\$ -	\$ 8.355	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.608.355
Asesor financiero	\$ 1.500.000	\$ -	\$ 7.833	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.507.833
TOTAL MES													\$ 8.087.550

Fuente. Elaboración propia 2017

Salarios

El salario básico para un auxiliar será de \$950.000 a esto se le proyecta todo lo que la empresa debe pagar y provisionar para la prima, cesantías vacaciones y pago de seguridad social y parafiscales, esto da un valor final mensual de \$1'540.456.

El salario para la persona practicante será de \$400.000 más subsidio de transporte esta persona deberá presentar sus aporte de seguridad social ya sea con cotizante o como beneficiario.

El asesor tributario tendrá un salario de \$1.407.311, el contador de \$1'608.355 y el asesor financiero de \$1'507.833 estos cargos serán por prestación de servicios, esto no quiere decir que no puedan recibir bonificaciones.

5. Jurídico – tributario

A continuación se describirán los pasos y costos en los que debe incurrir la empresa para poder constituirse y a si mismo cuáles serán las responsabilidades ante el estado y ante los empleados:

Determinación de la forma jurídica

5.1. Forma jurídica

La empresa se constituirá como una S.A.S

AJC CONSULTING SAS

La sociedad por acciones simplificadas está reglamentada según la Ley 1258 de 2008. Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2015)

Requisitos para la constitución:

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse, para AJC Consulting S.A.S se tendrán 5 acciones por valor de \$14.400.040 cada una.

7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal AJC Consulting SAS el representante legal será Juan Camilo Arriero López y el representante legal suplente será el accionista Henry Arriero Rojas.

5.1.1. Actividad Economía:

AJC CONSULTINGS SAS tendrá como objeto social los siguientes códigos CIIU, con los cuales podrá desarrollar no solo actividades contables si no también asesorías y consultorías profesionales en el área financiera y tributarita.

6920 Actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría financiera y asesoría tributaria:

El registro contable de transacciones comerciales de empresas y otras entidades, la preparación o auditoría de los estados financieros, el procesamiento y liquidación de nómina, la

certificación de los estados financieros, la preparación de declaraciones tributarias y de impuestos (como declaraciones de renta, patrimonio e IVA, entre otros) de personas naturales y jurídicas, las actividades de asesoramiento y representación de clientes ante las autoridades tributarias.

7020 Actividades de consultoría financiera:

La prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción; políticas, prácticas y planificación de derechos humanos.

Pasos para la tramitación de la empresa:

AJC CONSULTING SAS tendrá que realizar los siguientes paso para poderse constituir legalmente como empresa:

- Definición del negocio elaboración de la minuta.
- Diligenciar formulario de constitución de empresa de la CCB.
- Anexar fotocopia de las cédulas de los accionistas, representantes legales, y sus suplentes.
- Pagar los derechos de constitución.
- Expedición del pre NIT.
- Expedición del RUT con obligaciones fiscales.
- Inscripción en el RIT
- Expedición de cámara de comercio.

Costo:

Los costos que se tienen previstos para legalizar la empresa son los siguientes:

- Transportes: \$20.000
- Registro CCB: \$ 576.000
- Chequera cuenta empresarial de ahorros \$90.000

Ley 43 de 1990:

“De las sociedades de Contadores Públicos. Se denominan "Sociedades de Contadores Públicos", a la persona jurídica que contempla como objeto principal desarrollar por intermedio de sus socios y de sus dependientes o en virtud de contratos con otros Contadores Públicos, prestación de los servicios propios de los mismos y de las actividades relacionadas con la ciencia contable en general señaladas en esta ley. En las sociedades de Contadores Públicos, el 80% o más de los socios deberán tener la calidad de Contadores Públicos (y su representante legal será un Contador Público, cuando todos los socios tengan tal calidad).” (JJC, 2017)

“Recuerde que para ser inscrito como Entidad Prestadora de Servicios Contables, se deberá cumplir con el requisito del 80% o más de los socios, accionistas o asociados, quienes deberán tener la calidad de Contador Público, advirtiendo que el porcentaje en comento se asigna por persona y NO por capital.” (JCC, 2017).

5.2. Aspectos laborales del emprendedor

Los aspectos laborales de una empresa tienen mucha relevancia ya que allí es donde se define una parte financiera muy importante con lo es el pago de prestaciones sociales y

seguridad social, para este caso de emprendimiento AJC Consulting S.A.S, manejará para el emprendedor y sus socios un contrato por prestación de servicios, no siendo esto impedimento para que se le pague bonificaciones.

5.3. Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores

AJC Consulting S.A.S, manejará para el cargo de auxiliar contable contrato laboral a término indefinido por escrito, donde el régimen de prima será el de prima media y el régimen de salud será contributivo, AJC Consulting S.A.S se compromete con los trabajadores a garantizar sus vacaciones, cesantías y pagos legales en los que se incurra. Con el contador y asesor tributario se manejará el mismo contrato que el del emprendedor (presentación de servicios).

5.4. Obligaciones tributarias

Al legalizar una empresa se incurre en obligaciones ante el estado esto como retribución por poder desarrollar una actividad que se espera genere beneficios, a continuación se relacionan los impuestos en lo que la empresa se verá obligado a pagar junto con sus tarifas:

Impuestos:

AJC CONSULTING SAS en el momento que se constituya legamente y comience a factura estará obligado a los siguientes impuestos:

IVA: 19% se deberá cobrar y luego pagar este porcentaje como impuesto a las ventas de los servicios de asesorías y Outsourcing offside contables, financieros y tributarios. Este

impuesto se cancelara el primer año de manera Bimestral y el segundo año de manera cuatrimestral.

Retención en la fuente: Se pagará solo si se practica a terceros. El pago de este impuesto es mensual.

Autoretención Decreto 2201 de 2016: Se pagara el 0.8% de las ventas del mes antes de IVA.

ICA: 6.9/1000 este impuesto se debe pagar por ejercer actividades en Bogotá y se pagará anualmente en el mes de Enero.

Impuesto de renta y complementarios: tarifa de este impuesto 34% + 6% de sobretasa (si aplica), este impuesto se debe pagar Anualmente.

5.5. Permisos y licencias

Como licencias será necesario contratar una licencia de uso con SIIGO, con el fin de tener legalmente su sistema habilitado para que se utilice en la contabilidad de cada uno de los clientes. Este software es de bajo costo y realmente útil en las compañías comparados con otros sistemas.

Licencia Office, es otro de los programas o paquetes indispensables para la empresa, cada uno de los computadores de la empresa debe contar con licencias legales esto con el fin de evitar demandas y pérdidas de información importante para la compañía.

Licencia McAfee antivirus, es importante tener un software que proteja la información de la empresa y los clientes de piratas informáticos que deseen la información para fines ilegales, o vender esta información a la competencia.

5.6. Documentación oficial

La documentación oficial y necesaria para el funcionamiento de AJC Consulting SAS, en primer lugar es tener la resolución de facturación para poder ofrecer el servicio de manera legal, llevar los libros contables con el libro mayor y balances Libro de actas y accionistas.

Documentos oficiales:

- Certificado de cámara de comercio.
- RUT actualizado con las responsabilidades de la empresa.
- Resolución de facturación vigente.
- Certificación de la empresa en la Junta Central de contadores.

5.7. Cobertura de responsabilidades

AJC Consulting no se requieren seguros que cubran el riesgo de la compañía o seguros obligatorios exigidos por el estado para el funcionamiento de la empresa.

5.8. Patentes, marcas y otros tipos de registros

Las grandes compañías del mundo la mayoría de veces tiene el valor en sus marcas o en sus nombres, no en sus inventarios, es importante proteger la marca con el fin de evitar plagios

o robos del buen nombre de la compañía y evitar escándalos que afecten el reconocimiento comercial, por ello se hará el registro de marca.

5.8.1. Protección legal

Es importante registrar la macar y el nombre de la compañía ya que en un futuro se esperar sea una de las más reconocidas en el sector, el costo de cada registro es de \$639.000, y se debe realizar este proceso ante la superintendencia de Industria y Comercio.

Es importante el registro de la empresa en la junta central de contadores dando cumplimiento a lo dispuesto en los artículos 2 y 4 de la Ley 43 de 1990. Esto tendrá un valor de \$3'689.000.

5.8.2. Registro de dominio

AJC Consulting espera llegar de manera muy fuerte a sus clientes por internet esto requiere unos costos de creación de página web, Hosting y Dominio, un buen alojamiento en internet puede costar cerca de \$600.000 COP.

6. Financiero

El plan financiero es una de las partes más importante de todo proyecto, ya que demostrará si es viable o no, cuáles serán las utilidades costos y gastos.

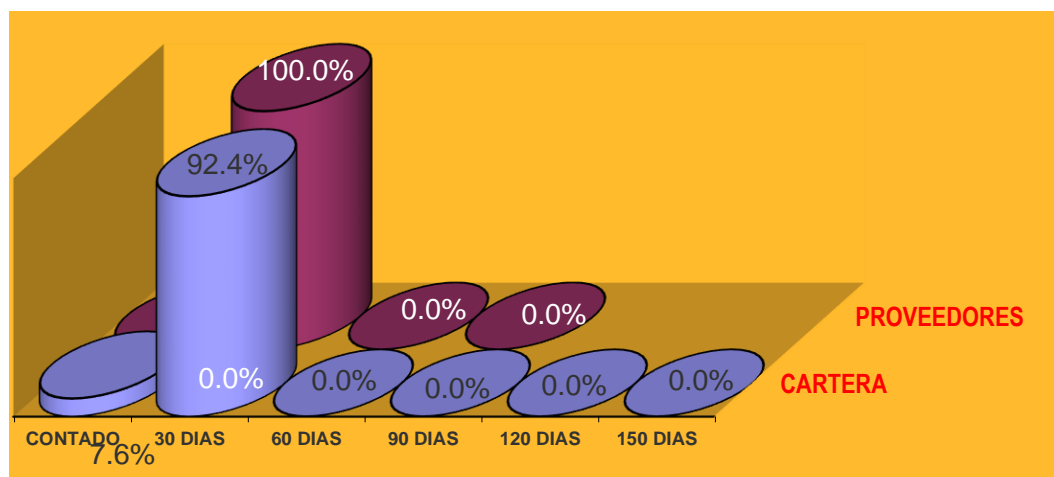
Sistema de cobros y pagos

El sistema de cobros y pagos es un indicador fundamental ya que esta es la forma en que se saben los indicadores de liquidez de la empresa.

6.1. Sistema de Cobros

El sistema de cobros es un factor fundamental ya que permite saber a la empresa cuanta liquidez tendrá en cierto período de tiempo, AJC Consulting SAS, tendrá como políticas de pago mes vencido y las fecha de cobro serán los primero 5 días de cada mes, es decir que la política de crédito será casi nula, el efectivo entrará a contado en las asesorías y para los servicios de Outsourcing se cobrará mes anticipado.

Ilustración 18, Cartera pagos y proveedores



Fuente. Elaboración propia 2017

Tabla 26, Comportamiento cartera

COMPORTAMIENTO DE CARTERA Y PAGO A PROVEEDORES			
TIEMPO	CARTERA	PROVEEDORES	
CONTADO	8%		0%
30 DIAS	92%		100%

Fuente. Elaboración propia 2017

6.2. Sistema de Pagos

- El sistema de pagos para AJC Consulting SAS es mes vencido para honorarios externos.
- La nómina se pagará con corte cada 15 días.
- Las asesorías se cobrarán de contado.

Resumen de los datos financieros más relevantes

6.3. Inversión

Se plantea una inversión inicial de \$ 72'000.200, esto incluye la adquisición de equipos de cómputo y muebles para dotar la oficina, este valor está cerca de los \$12 millones los otros \$60 millones están distribuidos en capital de trabajo con el fin de tener liquidez para cumplir con las obligaciones de la empresa antes los empleados y pequeñas inversiones en publicidad y promoción como lo muestra la tabla 27.

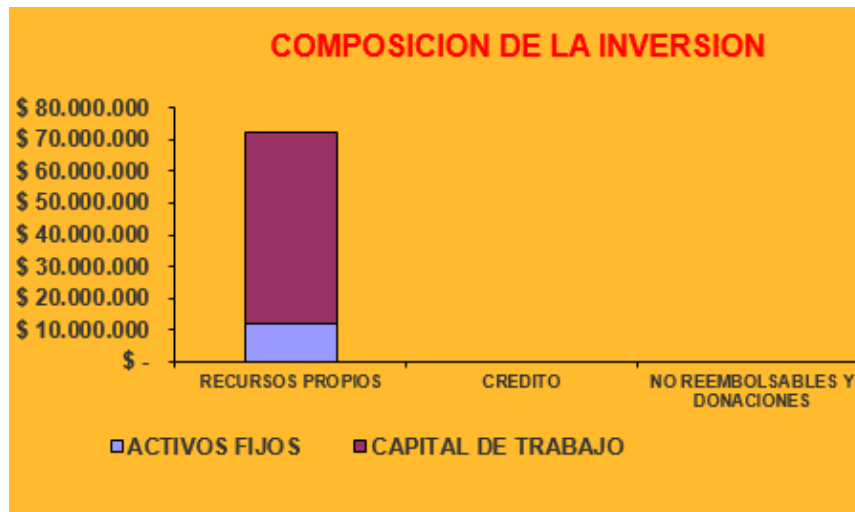
Tabla 27, Inversión

Periodo de inversión:	APORTES
EQUIPOS	400.000
Teléfonos inalámbricos	400.000
MUEBLES Y ENSERES	5.120.200
Escritorio en L	2.400.000
Escritorio normal	900.000
Sillas ejecutivas	1.080.000
Biblioteca	250.000
Archivador	150.000
Sillas de espera	340.200
COMPUTAD. ADMON.	6.480.000
Computadores	6.480.000
CAPITAL DE TRABAJO	60.000.000
Diseño pag web	400.000
Diseño imagen corporativa	350.000
Publicidad, tarjetas, etc	100.000
Arrendamientos 6 meses	3.600.000
Servicios Públicos	1.950.000
Software contable	214.200
Nomina	48.525.302
Registro en la Junta central de contadores	3.689.000
Licencias Office	1.171.498
TOTAL	72.000.200

Fuente. Elaboración propia 2017

Esta grafica muestra una proyección con capital para 6 meses donde los valores más importantes presupuestados son la nómina y el arriendo de la oficina.

Grafica 1, Composición de la inversión



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

La inversión total para la realización del proyecto es de \$72.000.200. Se aporta el 100% con recursos propios. De la inversión se destina para capital de trabajo el 83,33% y para activos fijos el 16,67% como lo muestra la gráfica 1.

6.4. Plan financiero

Con el fin de tener una visión a futuro de los ingresos y egresos que generará el proyecto, se realiza una proyección financiera a 3 años, esto con el objetivo de evitar una especulación en el crecimiento y en los factores macroeconómicos que puedan afectar las proyecciones de la compañía.

6.4.1. Ventas:

Primer Año

Los dos primeros meses enero y febrero la compañía tendrá ventas muy bajas y existirá una pérdida antes de impuesto cercana a los \$7.214.000, luego para el mes de marzo las ventas crecerán a \$13.200.000 y se espera este resultado sea constante hasta diciembre de 2018.

Grafica 2, Ventas año 1 proyección



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

La tabla (25) muestra un desglose mensual de las ventas de la compañía donde la participación mensual en el año es de 9,15% desde el mes de marzo y en el mes de enero 2,44%.

Tabla 28, Ventas 1er año por mes

VENTAS AÑO 1		
PERIODO	\$	%
ene/2018	3.525.000	2,44%
feb/2018	8.700.000	6,03%
mar/2018	13.200.000	9,15%
abr/2018	13.200.000	9,15%
may/2018	13.200.000	9,15%
jun/2018	13.200.000	9,15%
jul/2018	13.200.000	9,15%
ago/2018	13.200.000	9,15%
sep/2018	13.200.000	9,15%
oct/2018	13.200.000	9,15%
nov/2018	13.200.000	9,15%
dic/2018	13.200.000	9,15%

Las ventas inician en el mes 1 del 2018. En el primer año se espera vender \$144,22 millones de pesos. Se confía tener la mayor venta en el mes 3 de la proyección, por valor de 13,2 millones de pesos.

La tabla 26 presenta un comparativo entre servicios vendidos por cada una de las líneas del portafolio y participación absoluta, se espera se vendan cerca de 563 servicios en el primer año con los cuales se obtendrán ventas cercanas a las \$144 millones.

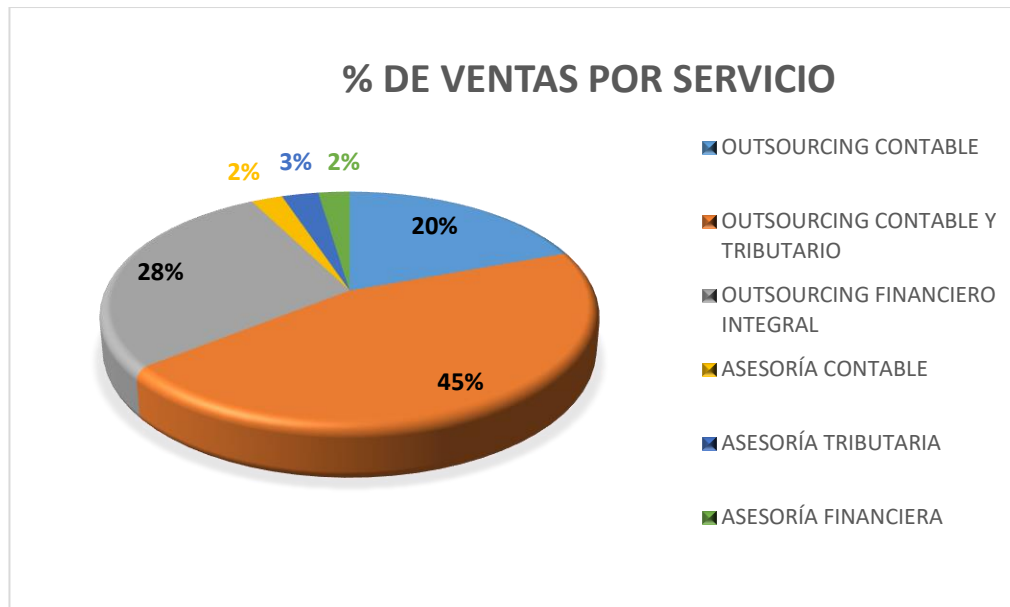
Tabla 29, Comparativo

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO				
PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
OUTSOURCING CONTABLE	28.000.000	19,41%	56	9,95%
OUTSOURCING CONTABLE Y TRIBUTARIO	64.800.000	44,93%	108	19,18%
OUTSOURCING FINANCIERO INTEGRAL	40.500.000	28,08%	54	9,59%
ASESORÍA CONTABLE	3.450.000	2,39%	115	20,43%
ASESORÍA TRIBUTARIA	4.025.000	2,79%	115	20,43%
ASESORÍA FINANCIERA	3.450.000	2,39%	115	20,43%
TOTAL	144.225.000	100%	563	100%

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

El servicio que más ingresos genera a la empresa es el Outsourcing contable y tributario el cual aportara el 45% como se puede observar en la gráfica 3 seguido por el servicio financiero integral.

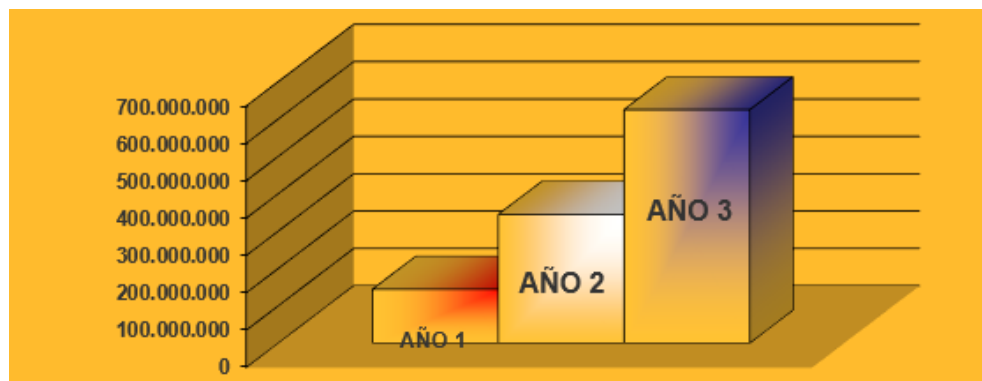
Grafica 3, % de ventas por servicio



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 138,63% teniendo ventas promedio mensuales de \$28,68 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por \$624,75 millones de pesos. Correspondiente a un crecimiento del 81,53% con respecto al año anterior

Grafica 4, Comparativo de crecimiento



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Para el segundo año se espera un incremento de las ventas en un 139% pasando de manejar 20 servicios de Outsourcing fijos a 40 servicios divididos en las diferentes líneas de productos donde el más representativo en cantidad será el Outsourcing contable y financiero con un estimado de 20 empresas para el año 2 y 80 empresas para el año .

Tabla 30, VENTAS AÑO 2 Y 3

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3			
PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	\$ 144.225.000	\$ 12.018.750	0%
AÑO 2	\$ 344.162.500	\$ 28.680.208	139%
AÑO 3	\$ 624.753.250	\$ 52.062.771	82%

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Se proyecta una consolidación de la empresa para el año 3 donde las ventas serán superiores a los \$624 millones de pesos y sumarán cerca de 20 empleos en la compañía.

Tabla 31, Composición del costo fijo

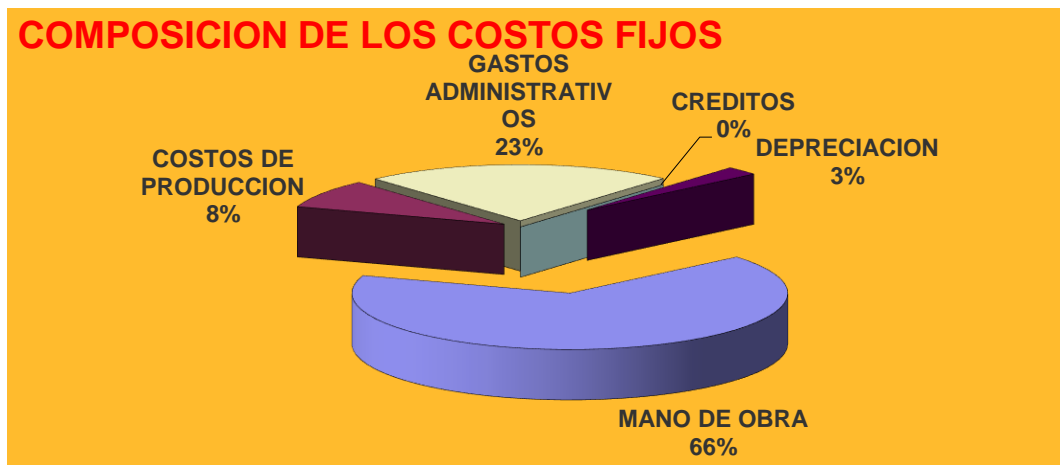
COMPOSICIÓN DE LOS COSTOS FIJOS		
TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
MANO DE OBRA	\$ 6.123.270	\$ 73.479.240
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 770.000	\$ 9.240.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2.130.700	\$ 25.568.400
CREDITOS	\$ -	\$ -
DEPRECIACION	\$ 229.335	\$ 2.752.020
TOTAL	\$ 9.023.970	\$ 111.039.660

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a \$111.039.660, se destinan \$73,48 millones de pesos para mano de obra, se establecen \$9,24 millones de pesos en costos de

producción, se calculan \$25,57 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos ya que la inversión será asumida en un 100% por el emprendedor y sus socios. Se espera a partir del mes 13 del inicio de la compañía los servicios comiencen aumentar hasta llegar a duplicarlos.

Grafica 5, Composición de los costos



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Ilustración 19, Ejemplo incremento de ventas

ASPECTOS DE MERCADO PROYECCIONES DE VENTA ANUALES

PRODUCTO **OUTSOURCING CONTABLE**

PROYECCION DE VENTA EN UNIDADES

PROYECCION DE VENTAS

Salir Sin Hacer Cambios

ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19
7	7	7	8	8	9
jul-19	ago-19	sept-19	oct-19	nov-19	dic-19
9	10	10	10	10	10

DATOS AÑO 2

VALORES OK

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Tabla 32, Costo mensual

Costo Mensual	Valor
Asistente contable	\$ 1.540.456
Practicante	\$ 483.140
Asesor Tributario	\$ 1.407.311
Contador	\$ 1.608.355
Asesor financiero	\$ 1.507.833
Software	\$ 35.700

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

El valor de los sueldos tiene incluido las prestaciones sociales y seguridad social, el software tiene un pago mensual por esta razón es así de económico.

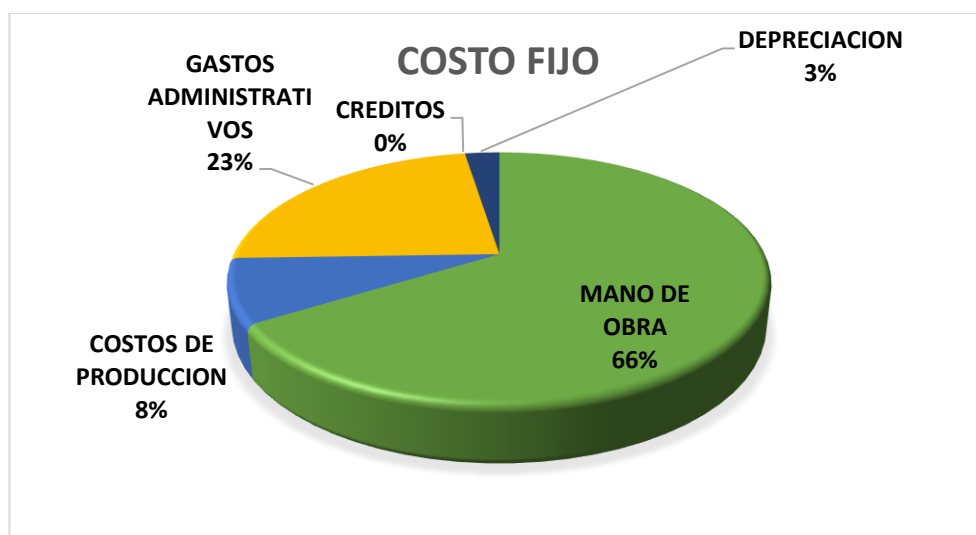
Tabla 33, Gasto mensual

Gasto Mensual	Valor
Arriendo	\$ 600.000
Servicios Públicos	\$ 325.000
Depreciación x empresa directa al servicio	\$ 38.167
Otros Gastos	\$ 220.000
Auditoria Externa	\$ 250.000

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Dentro de los gastos se tiene en cuenta la depreciación de los equipos que se van a comprar ya que este valor afecta directamente el estado de resultados. La tabla 33 nos muestra que el 89% de los gastos son representados por el gastos administrativo y el 8% es el costo de arriendo y servicios públicos que se aplica a la como costo directo del servicio.

Grafica 6, Participación % del costo



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

6.4.2. Punto de equilibrio

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$120.134.772 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de 11 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el primer año, alcanza el punto de equilibrio.

Tabla 34, record de unidades

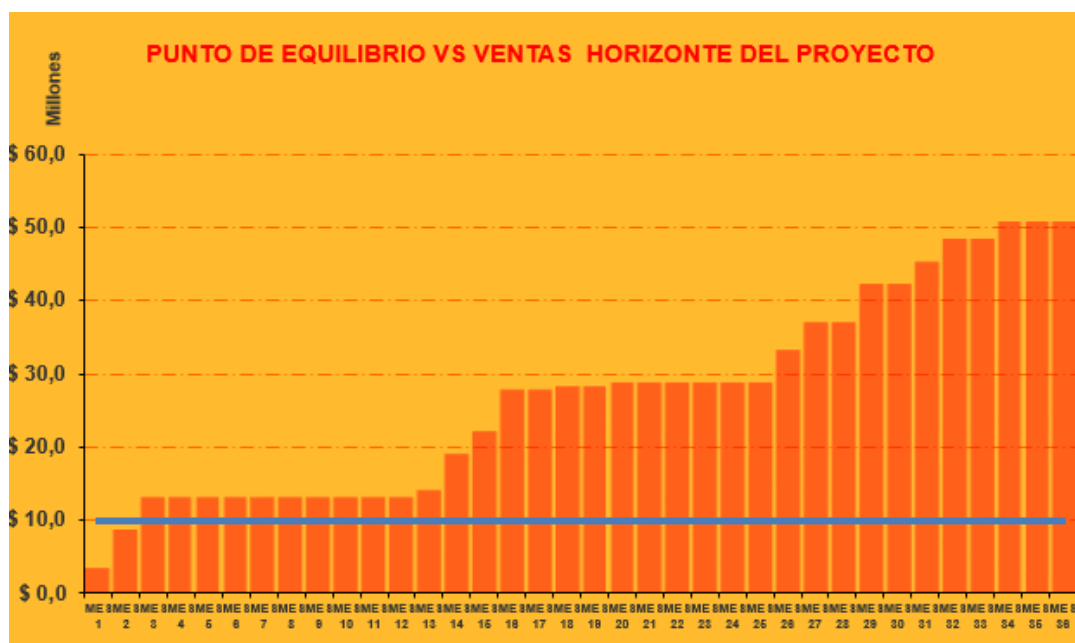
PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:		
		\$ 120.134.772		
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
OUTSOURCING CONTABLE	23.323.097	47	1.943.591	3,89
OUTSOURCING CONTABLE Y TRIBUTARIO	53.976.310	90	4.498.026	7,50
OUTSOURCING FINANCIERO INTEGRAL	33.735.193	45	2.811.266	3,75
ASESORÍA CONTABLE	2.873.739	96	239.478	7,98

ASESORÍA TRIBUTARIA	3.352.695	96	279.391	7,98
ASESORÍA FINANCIERA	2.873.739	96	239.478	7,98
TOTAL VENTAS ANUALES	\$ 120.134.772	VENTAS MENSUALES	\$ 10.011.231	

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

La línea azul de la gráfica 6 muestra como el punto de equilibrio es superado por la ventas.

Grafica 7, Punto de equilibrio,



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

6.4.3. Estado de resultados:

Tabla 35, Estado de resultados

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	144.225.000	344.162.500	624.753.250
INV. INICIAL	0	0	0
+ COMPRAS	390.500	821.150	1.395.735
- INVENTARIO FINAL	0	0	0
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO	390.500	821.150	1.395.735
+ MANO DE OBRA FIJA	73.479.240	161.654.328	358.122.442
+ MANO DE OBRA VARIABLE	0	0	0
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	9.240.000	11.352.000	21.384.000
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	2.752.020	2.752.020	2.752.020
TOTAL COSTO DE VENTAS	85.861.760	176.579.498	383.654.197
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	58.363.240	167.583.002	241.099.053
GASTOS ADMINISTRATIVOS	25.568.400	31.871.240	44.590.728
GASTOS DE VENTAS	10.528.425	25.123.863	45.606.987
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	22.266.415	110.587.900	150.901.338
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
- GASTOS PREOPERATIVOS	2.079.633	2.079.633	2.079.633
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	20.186.782	108.508.266	148.821.705
IMPUESTOS	6.863.506	35.807.728	49.111.163
UTILIDAD NETA	\$ 13.323.276	\$ 72.700.538	\$ 99.710.542

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

El estado de resultados en el primer año, muestra una utilidad por \$13,32 millones de pesos. La rentabilidad bruta es del 40,74% anual. La rentabilidad operacional es del 15,44% anual. La rentabilidad sobre ventas es de 9,24% anual.

6.4.4. Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO

Tabla 36, Balance general

BALANCE GENERAL PROYECTADO				
ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA	\$ 53.761.100	\$ 66.564.535	\$ 155.340.604	\$ 248.221.623
CUENTAS POR COBRAR	\$ -	\$ 12.250.000	\$ 29.982.639	\$ 54.984.177
INVENTARIOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 53.761.100	\$ 78.814.535	\$ 185.323.242	\$ 303.205.799
ACTIVOS SIN DEPRECIACION	\$ 12.000.200	\$ 12.000.200	\$ 12.000.200	\$ 12.000.200
DEPRECIACION		\$ 2.752.020	\$ 5.504.040	\$ 8.256.060
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	\$ 12.000.200	\$ 9.248.180	\$ 6.496.160	\$ 3.744.140
OTROS ACTIVOS	\$ 6.238.900	\$ 4.159.267	\$ 2.079.633	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 72.000.200	\$ 92.221.982	\$ 193.899.036	\$ 306.949.939
PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR		\$ 35.000	\$ 67.294	\$ 104.220
PRESTAMOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 6.863.506	\$ 35.807.728	\$ 49.111.163
PRESTACIONES SOCIALES				
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ 6.898.506	\$ 35.875.022	\$ 49.215.383
PATRIMONIO				
CAPITAL	\$ 72.000.200	\$ 72.000.200	\$ 72.000.200	\$ 72.000.200
UTILIDADES RETENIDAS		\$ -	\$ 13.323.276	\$ 86.023.814
UTILIDADES DEL EJERCICIO		\$ 13.323.276	\$ 72.700.538	\$ 99.710.542
TOTAL PATRIMONIO	\$ 72.000.200	\$ 85.323.476	\$ 158.024.014	\$ 257.734.556
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 72.000.200	\$ 92.221.982	\$ 193.899.036	\$ 306.949.939

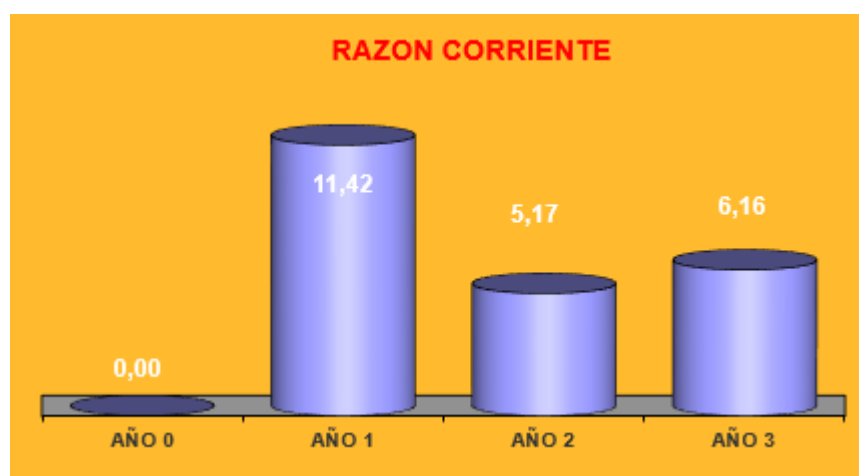
Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Al terminar el primer año, el 7,48% de los activos están respaldados con recursos de los acreedores, se considera que un nivel de endeudamiento del 60% es manejable, un endeudamiento menor muestra una empresa en capacidad de contraer más obligaciones, mientras que un endeudamiento mayor muestra una empresa a la que se le puede dificultar la consecución de más financiamiento.

Se observa que para el año 3 el patrimonio crecerá cerca de 4 veces al inicial lo que demuestra que el proyecto tiene una alta viabilidad teniendo como resultado una utilidad acumulada al año 3 de \$99 millones.

El balance general proyectado se analiza básicamente con dos indicadores, el primero de ellos es la razón de liquidez. Este indicador es una buena medida de la capacidad de pago de la empresa en el corto plazo.

Grafica 8, Razón corriente



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

Al terminar el primer año, para el proyecto se concluye que por cada peso de pasivo corriente que debe, la empresa tiene \$11,42 pesos de activo líquido corriente para cubrirlo. Se considera que una razón corriente ideal es superior a 2.5 a 1, es decir, que por cada peso que se adeuda en el corto plazo se tienen dos y medio pesos como respaldo.

6.4.5. Flujo de efectivo

Grafica 9, Flujo de fondos anual

CONCEPTO	FLUJO DE FONDOS ANUAL		
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	10.925.000	18.287.500	27.013.250
VENTAS A 30 DIAS	121.050.000	308.142.361	572.738.462
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	131.975.000	326.429.861	599.751.712
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA	355.500	788.856	1.358.808
GASTOS DE VENTA	10.528.425	25.123.863	45.606.987
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	73.479.240	161.654.328	358.122.442
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	9.240.000	11.352.000	21.384.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	25.568.400	31.871.240	44.590.728
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	119.171.565	230.790.287	471.062.965
FLUJO NETO OPERATIVO	12.803.435	95.639.574	128.688.747
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	12.000.200	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	60.000.000	0	0
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS	0	0	0
CAPITAL DE TRABAJO	0	0	0
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS	72.000.200	0	0
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	6.238.900		
AMORTIZACIONES	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
IMPUESTOS	0	6.863.506	35.807.728
ACTIVOS DIFERIDOS	0		
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	12.000.200	0	0
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	\$ 18.239.100	\$ 6.863.506	\$ 35.807.728
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 53.761.100	\$ -6.863.506	\$ -35.807.728
FLUJO NETO	\$ 66.564.535	\$ 88.776.069	\$ 92.881.019
+ SALDO INICIAL	\$ 53.761.100	\$ 66.564.535	\$ 155.340.604
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 66.564.535	\$ 155.340.604	\$ 248.221.623

Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

El proyecto posee una inversión de \$72.000.200. Al primer año de operación arroja un flujo de efectivo de \$66,56 millones, para el segundo año, el valor es de \$88,78 y para el tercero de \$92,88.

TIR

La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la tasa interna de retorno o TIR la cual es de 91,8%. Se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 91,8% promedio anual.

VAN

El segundo indicador es el valor presente neto, para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad la cual es del 25%, el valor arrojado del cálculo es \$88.780.582. Se interpreta como: el proyecto arroja \$86 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente.

PRI

El tercer indicador de viabilidad financiera es el periodo de recuperación de la inversión o PRI. Se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$72.000.200. Como la suma de las utilidades del primer y segundo periodo es superior, se puede decir que la inversión se recupera en el segundo año.

PROYECCIÓN DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	20.186.782	108.508.266	148.821.705
IMPUESTOS	6.863.506	35.807.728	49.111.163
UTILIDAD NETA	\$ 13.323.276	\$ 72.700.538	\$ 99.710.542
RESERVA 20%	\$ 2.664.655	\$ 14.540.108	\$ 19.942.108
UTILIDADES A DISTRIBUIR	\$ 10.658.621	\$ 58.160.431	\$ 79.768.434
UTILIDAD POR SOCIO	\$ 2.131.724	\$ 11.632.086	\$ 15.953.687

Se estima una distribución de utilidades para el primer año de \$2'1 millones de pesos por socio, para el año 2 \$11.63 millones de pesos y para el año 3 \$15.95 millones de pesos.

7. Valoración

7.1. Análisis de puntos fuertes y débiles

* Análisis y diagnóstico situacional (DOFA)

Grafica 10, DOFA



Fuente. Herramienta financiera ccb 2017

La empresa al estar en sus etapa inicial debe potencializar sus oportunidades y fortalezas con el fin de que estas aportes a mitigar las dificultades y amenazas que pueden llegar a generar pérdidas o que la empresa desaparezca del mercado, la oportunidad más importante y en la que

la empresa se debe enfocar es conseguir clientes y explotar el sector MIPYME el cual está muy desatendido por las empresas contables.

7.2. Estrategia de desarrollo del proyecto

Con el fin de tener un mejor desarrollo del proyecto y durabilidad de la empresa en el mercado se han desarrollado estrategias basados en el análisis DOFA.

Estrategia de puntos débiles

A medida del crecimiento de la empresa se ampliarán las instalaciones y el personal con el fin de poder atender más clientes, en un futuro se piensa diversificar el portafolio con capacitaciones y libros.

Estrategia de puntos Fuertes

El personal de la empresa estará en constantes capacitaciones con el fin de tener el conocimiento necesario para satisfacer las necesidades del cliente, el ofrecer asesoría por medios virtuales hace que la empresa tenga mayor cuota de mercado no solo en la ciudad de Bogotá si no también en otras ciudades.

Estrategia de oportunidades

La empresa mediante entrega de información virtual tendrá informados a la mayor cantidad de MIPYMES, clientes y no clientes con el fin de fidelizarlos y los que no son clientes volverlos en un futuro.

Estrategia de Amenazas

Frente a las amenazas del mercado AJC Consulting está renovando constantemente su propuesta de valor con el fin de ofrecer una experiencia diferente al cliente.

8. Conclusiones y resultados

El proyecto luego de realizado el estudio de mercado genera una viabilidad muy alta con ventas en el primer año que superan el punto de equilibrio y generar una buena rentabilidad.

Este proyecto no solo genera beneficios para el emprendedor y sus colaboradores, también genera beneficios a las empresas y espera en un futuro crear una cultura contable, tributaria y financiera que sea implementada en muchas nuevas empresas con el fin de tener mejores resultados.

Se encontró que el buen servicio al cliente es uno de los factores que más influencia tiene, es decir si la empresa logra potencializar esto podrá tener un mejor posicionamiento en el mercado lo que le ayudara a generar más ingresos y recordación de la empresa en la mente de más futuros clientes.

Es viable el proyecto con los precios establecidos en la parte de mercado, se encuentra que el mercado objetivo se encuentra dispuesto a pagar las tarifas establecidas.

La capacitación en un tema importante para el cliente, tener un personal capacitado genera más seguridad y credibilidad para la empresa, al ser una empresa nueva y el sector tener alta competencia, el proyecto se debe enfocar en los resultados del estudio con el fin de sacar de allí en un futuro estrategias y políticas innovadoras para el cliente.

Se logra evidenciar que el sector MIPYME es un sector desatendido por empresas de contadores y contadores independientes, es un sector que se puede explorar y tener excelentes resultados.

Apéndice 1



JUAN CAMILO

ARRIERO LOPEZ

PERFIL PROFESIONAL

Me caracterizo por ser una persona que sabe liderar y trabajar en equipo, dar motivación a sus compañeros de trabajo para superar las diferentes dificultades que se puedan generar en el proceso de un proyecto y construir soluciones viables. Soy una persona que sabe escuchar opiniones para tomar la mejor decisión y apoyar investigaciones. Tengo facilidad y

CONTACTO



21 Años (22 10 1995)



+57 319 231 6688



jarrierolopez@hotmail.com

HERRAMIENTAS



Paquete Office



Bloomberg



Siigo Puma

9. Apéndice

ESTUDIOS

Año	Titulo
2013- 2017	Profesional en Finanzas y Comercio Exterior.
	<i>FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.</i>

Bogotá D.C - Colombia

Año	Titulo
2014	Introducción al Trading.

Bogotá D.C - Colombia *UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA*

Año	Titulo
2013	Curso de Importaciones

EXPERIENCIA LABORAL

CORPORACIÓN DE LOS EMPLEADOS Y PENSIONADOS DE LA EMPRESA COLOMBIA DE PETROLEOS ECOPETROL S.A

PROFESIONAL EN CAUSACIÓN

Funciones:

- Causación contable de gastos e ingresos en el Sistema FYC.
- Análisis de cartera y cuenta por pagar.
- Liquidación y prepración de impuestos Anuales y Bimestrales de ICA e IVA y mensuales RETENCIÓN EN LA FUENTE.
- Realizar registros de operaciones BAJO NIIF.
- Apoyo en Información Exogena.
- Realizar conciliaciones bancarias en el Sistema FYC.

IMPORTADORES Y DISTRIBUIDORES AC SAS

ANALISTA CONTABLE I

Funciones:

- Causación contable de gastos en el Sistema SIIGO.
- Seguimiento de pagos a proveedores.
- Apoyo en medios magneticos.

TORNILLOS Y TUERCAS JP SAS

ANALISTA FINANCIERO Y TRIBUTARIO

- Preparar impuestos nacionales, distritales y cálculo de aranceles.
- Analisis técnico y preparación de informes financieros.
- Preparar estados financieros (Estado de situación financiera, Estado de Flujo de caja).
- Análisis de razones financieras (Rentabilidad y Liquidez).

Apéndice 2

METODOLOGÍA:

$$n = \frac{(N * Z^2 * p * q)}{((d^2 * (N - 1)) + (z^2 * p * q))}$$

Basados en las investigaciones acerca de las empresas que están dispuestas a llevar su contabilidad pero no lo hacen por desconocimiento de la norma (20%) de las MIPYMES, se tomará este número como población.

$$N: 398.940 * 20\% = 70.053$$

CALCULADORA PARA OBTENER EL TAMAÑO DE UNA MUESTRA		
¿Qué porcentaje de error quiere aceptar? 5% es lo más común	5 %	Es el monto de error que usted puede tolerar. Una manera de verlo es pensar en las encuestas de opinión, este porcentaje se refiere al margen de error que el resultado que obtenga debería tener, mientras más bajo por cierto es mejor y más exacto.
¿Qué nivel de confianza desea? Las elecciones comunes son 90%, 95%, o 99%	85 %	El nivel de confianza es el monto de incertidumbre que usted está dispuesto a tolerar. Por lo tanto mientras mayor sea el nivel de certeza más alto deberá ser este número, por ejemplo 99%, y por tanto más alta será la muestra requerida
¿Cual es el tamaño de la población? Si no lo sabe use 20.000	70053	¿Cual es la población a la que desea testear? El tamaño de la muestra no se altera significativamente para poblaciones mayores de 20.000.
¿Cual es la distribución de las respuestas ? La elección más conservadora es 50%	50 %	Este es un término estadístico un poco más sofisticado, si no lo conoce use siempre 50% que es el que provee una muestra más exacta.
La muestra recomendada es de	207	Este es el monto mínimo de personas a testear para obtener una muestra con el nivel de confianza deseada y el nivel de error deseado. Abajo se entregan escenarios alternativos para su comparación

Escenarios alternativos para su muestra							
Con una muestra de	100	200	300	Con un nivel de confianza de	90	95	99
Su margen de error sería	7.19%	5.08%	4.15%	Su muestra debería ser de	270	383	658

Tiempo y espacio:

La investigación se realizó en la ciudad de Bogotá DC Colombia, se dividió el público en 3 grupos, mercado (estudiantes, profesores, etc), competencia, clientes MYPIMES.

Población

A 31 de octubre de 2015 existen más de 400.000 empresas registradas y renovadas en la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), lo que significa un crecimiento del 23% frente al mismo periodo del año anterior. Este favorable comportamiento se debe especialmente al aumento en el registro de las empresas que pertenecen a personas naturales, que fue superior al 24%. (Camara de comercio de bogota , 2015)

Se plante realizar 210 encuestas divididas en los 3 grupos anteriormente descritos, es decir cada uno de los grupos responderá 70 encuestas, para lograr ver la viabilidad de la creación de la empresa y definir los precios de los servicios prestados se realizara una encuesta estructurada cerrada, compuesta por 15 preguntas.

Técnicas e instrumento de recolección de datos:

Encuesta:

1. Ha requerido alguna vez alguno de los siguientes servicios o productos:

Seleccione uno o más si es necesario

7. Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ Asesoría o consultoría contable.
- ☐ Asesoría o consultoría tributaria.
- ☐ Asesoría o consultoría financiera.
- ☐ Libros, vídeos y guías sobre liquidación de impuestos.
- ☐ Libros, vídeos y guías sobre contabilidad (NIIF).
- ☐ Libros, vídeos y guías sobre principios de finanzas.

2. Clasifique, siendo 1 lo que menos le interesa y 5 lo que mas le interesa, al momento de adquirir un servicio de consultoría o servicio off site contable, tributario y financiero.

8. Precio.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. Calidad de la atención al usuario.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Calidad de la prestación del servicio.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Personal especializado.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Puntualidad.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

13. ¿Cuál de estos es el más relevante?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Precio.
- ☐ Calidad de la atención al usuario.
- ☐ Calidad de la prestación del servicio.
- ☐ Personal especializado.
- ☐ Puntualidad.

3. Seleccione 3 de los siguientes servicios y productos que ofrecen las empresas de consultoría y off site contable, tributario y financiero que son más relevantes para usted:

14. *Selecciona todas las opciones que correspondan.*

- ☐ Libros, videos y guías de liquidación de impuestos, como llevar la contabilidad y principios financieros.
- ☐ Gift Card (Tarjetas de regalo) para servicios financieros, tributarios y contables.
- ☐ Asesorías y consultorías por horas.
- ☐ Conferencias y capacitaciones gratuitas.

4. Califique su nivel de desacuerdo o acuerdo con las siguientes afirmaciones:

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Poco deacuerdo	Deacuerdo	Totalmente deacuerdo
Una empresa es más eficiente cuando se dedica a su negocio y deja los procesos administrativos, contables y de recursos humanos en manos de una empresa especializada en esos temas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El bienestar de una empresa se refleja gracias a un buen manejo contable tributario y financiero.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Es necesario tener un departamento contable en la empresa así esto genere altos costos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en una consultoría financiera por hora?

COP: Pesos colombianos.

16. *Marca solo un óvalo.*

- ☐ Entre 20 mil y 30 mil COP.
☐ Entre 30 mil y 50 mil COP.
☐ Más de 50 mil COP.

17. 6. **¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en una consultoría tributaria por hora?**

Marca solo un óvalo.

- ☐ Entre 20 mil y 30 mil COP.
☐ Entre 30 mil y 50 mil COP.
☐ Más de 50 mil COP.

18. 7. **¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir en una consultoría contable por hora?**

Marca solo un óvalo.

- ☐ Entre 20 mil y 30 mil COP.
☐ Entre 30 mil y 50 mil COP.
☐ Más de 50 mil COP.

19. 8. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a invertir por servicio off- site (Servicio fuera de la empresa) contable y tributario mensualmente?

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 300 mil COP.
- ☐ Entre 300 mil y 400 mil COP.
- ☐ Entre 400 mil y 600 mil COP.
- ☐ Entre 600 mil y 800 mil COP.
- ☐ Más de 800 mil COP.

9. Cuenta en la actualidad con una empresa o contador que lleve su contabilidad?(si su respuesta es NO por favor siga a la pregunta número 11.)

20. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si
- ☐ No Después de la última pregunta de esta sección, pasa a la pregunta 22.

10. ¿Se siente satisfecho con la gestión que ha hecho esta empresa o esta persona en su empresa?

21. Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente Insatisfecho.
- ☐ Insatisfecho.
- ☐ Algo satisfecho.
- ☐ Satisfecho.
- ☐ Totalmente Satisfecho.

11.¿Con que frecuencia utiliza los siguientes servicios?

22. Marca solo un óvalo por fila.

	Nunca los utilizo	1 a 2 veces al mes	2 a 4 veces al mes	1 vez cada dos meses	1 vez al año
Consultoría financiera.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Off site contable y tributario.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consultoría contable.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consultoría tributaria.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. ¿Qué tan dispuesto estaría a recibir una consultoría o servicios off site contable, tributario y financiero mediante los siguientes medios?

23. Marca solo un óvalo por fila.

	Totalmente Dispuesto	Dispuesto	Algo Dispuesto	Nada Dispuesto
Presencial.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Virtual (Video Llamada), Soporte online (Chat en directo con los consultores).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Asistencia Telefónica.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24. 13. De las siguientes empresas cuales reconoce:

Selecciona todas las opciones que correspondan.

- ☐ A. Price Waterhouse Coopers.
- ☐ B. Global Consulting Solutions.
- ☐ C. JAHV McGregor S.A.
- ☐ D. Serficon.
- ☐ E. Suárez Consultoría.

A. Price Waterhouse Coopers



B. Global Consulting Solutions



C. JAHV McGregor S.A



D. Serficon



E. Suárez Consultoría



25. 14. Estaría dispuesto a contratar una empresa de consultoría y servicio off – site tributario contable y financiero para su empresa.

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si
☐ No

26. 15. Considera usted que una empresa de consultoría y servicio off site contable, tributario y financiero trae ventajas para una empresa. Si su respuesta es SI vaya a la sección Ventajas, de lo contrario vaya a la sección desventajas. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Si Pasa a la pregunta 27.
☐ No Pasa a la pregunta 31.

VENTAJAS

Califique, siendo 1 una ventaja no muy marcada y 5 Una ventaja muy importante

27. Reducción de gastos por nomina en auxiliar contable y contador.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. La empresa se puede dedicar a desarrollar su negocio.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

29. Mejor gestión contable tributaria, contable y financiera.

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

30. **Baja probabilidad de error en liquidación de impuestos y en realización de estados financieros.**

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

DESVENTAJAS

Califique, siendo 1 una desventaja no muy marcada y 5 Una desventaja muy importante

31. **Poca privacidad de los datos.**

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

32. **Mal servicio y errores al manejar diferentes empresas.**

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

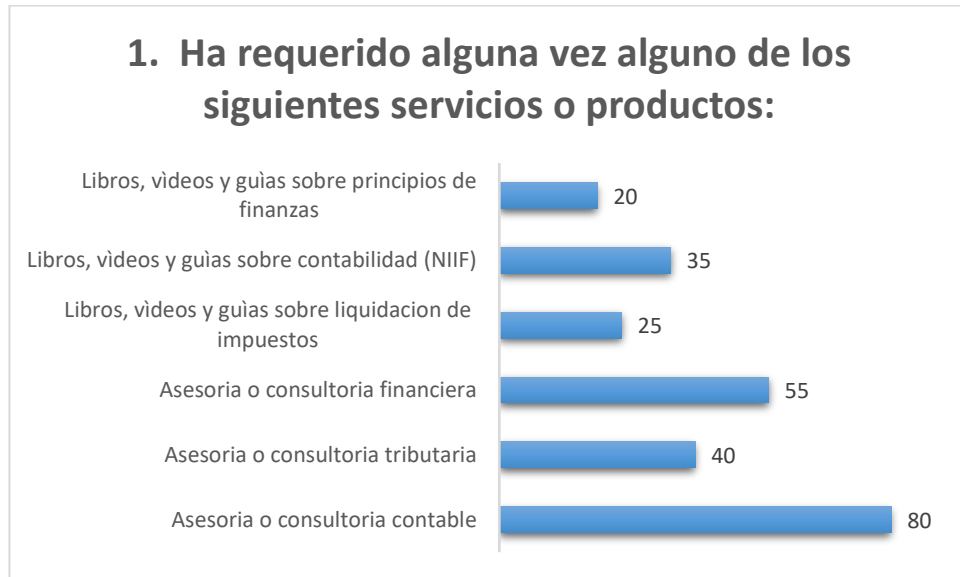
33. **Demorar en liquidación y presentación de impuestos.**

Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Apéndice 3

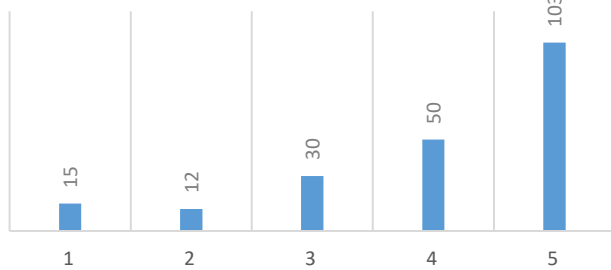
7. Resultados



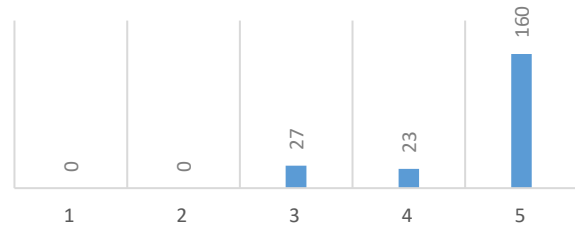
80 personas han usado alguna vez las asesorías o consultorías contables, y 55 personas las asesorías o consultorías financieras, estos datos son los más relevantes en esta tabla, los servicios y productos menos usados por las personas encuestadas son los libros, videos y guías sobre principios de finanzas e impuestos.

2. Clasifique, siendo 1 lo que menos le interesa y 5 lo que más le interesa, al momento de adquirir un servicio de consultoría o servicio off-site contable, tributario y financiero:

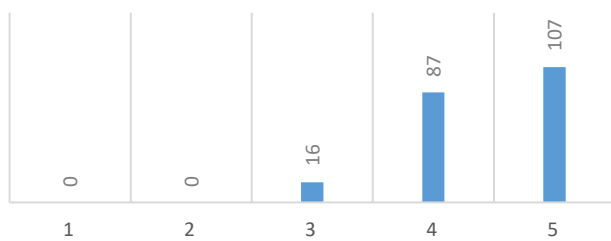
PRECIO



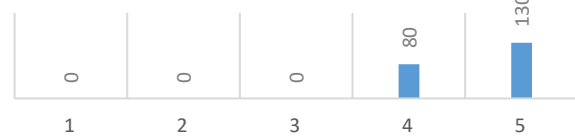
PERSONAL ESPECIALIZADO



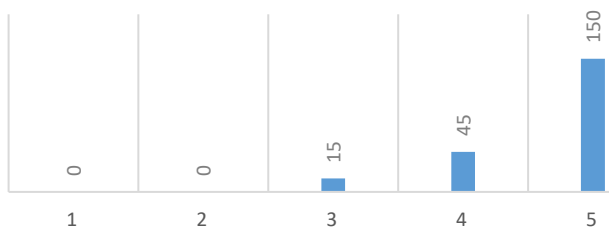
PUNTUALIDAD



CALIDAD DE LA PRESTACION DEL SERVICIO

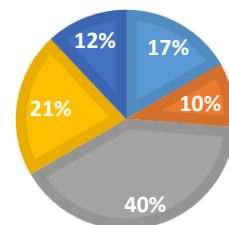


CALIDAD DE LA ATENCION AL USUARIO

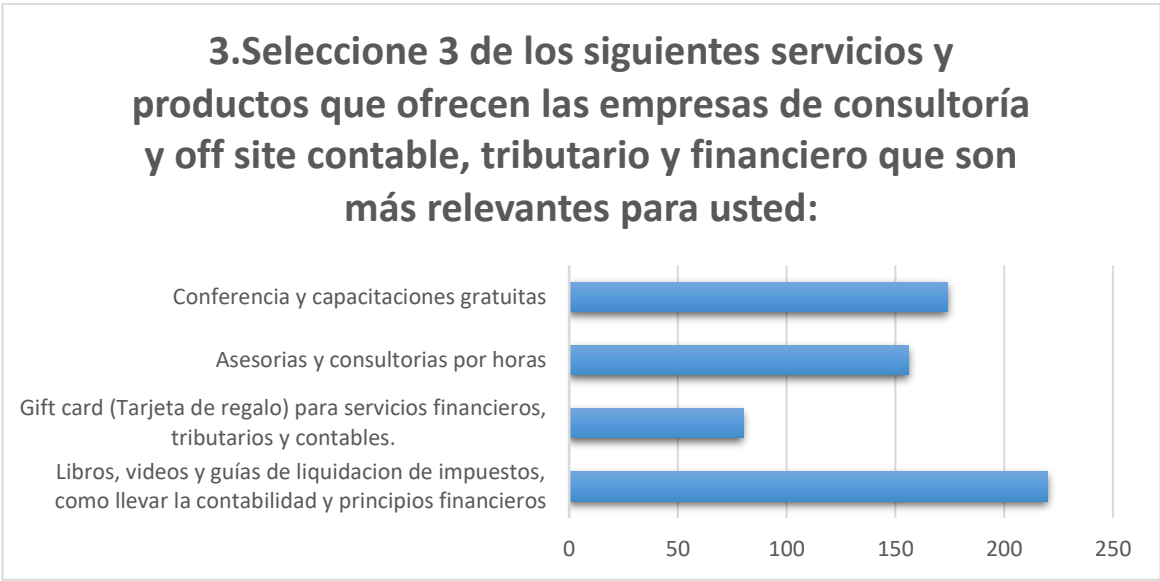


¿CUÁL DE ESTAS ES LA MAS RELEVANTE?

- Precio
- Calidad de la atencion al usuario
- Calidad de la prestacion del servicio
- Personal especializado
- Puntualidad



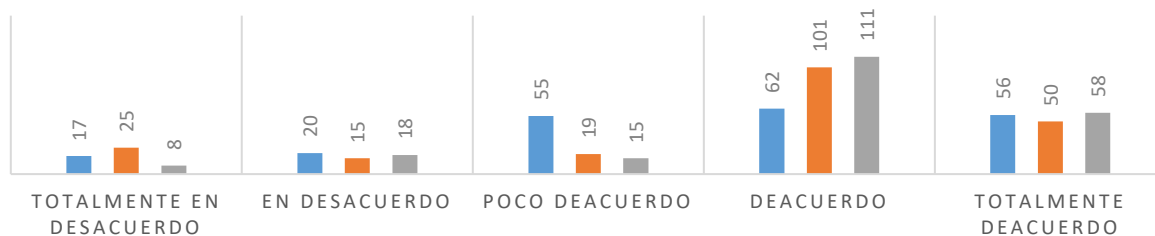
Se puede evidenciar que lo más relevante para las personas encuestadas es la calidad en la presentación del servicio, seguido del personal especializado estos son factores que dan seguridad a las empresas y personas al momento de adquirir un servicio off site contable tributario y financiero.



Los aspectos más relevantes acerca de los productos y servicios que ofrecen las empresa son los libros videos y guías contables, tributarios y financieros, seguido por conferencias y capacitaciones gratuitas, esto debido a que algunas empresas no cuentan con la capacidad financiera para capacitar a su personal.

4. CALIFIQUE SU NIVEL DE DESACUERDO O ACUERDO CON LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES:

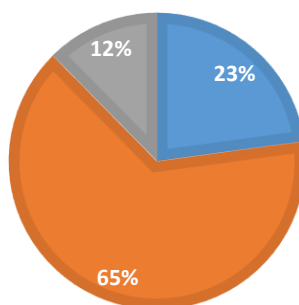
- Una empresa es más eficiente cuando se dedica a su negocio y deja los procesos administrativos, contables y de recursos humanos en manos de una empresa especializada en esos temas.
- El bienestar de una empresa se refleja gracias a un buen manejo contable tributario y financiero.
- Es necesario tener un departamento contable en la empresa así esto genere altos costos.



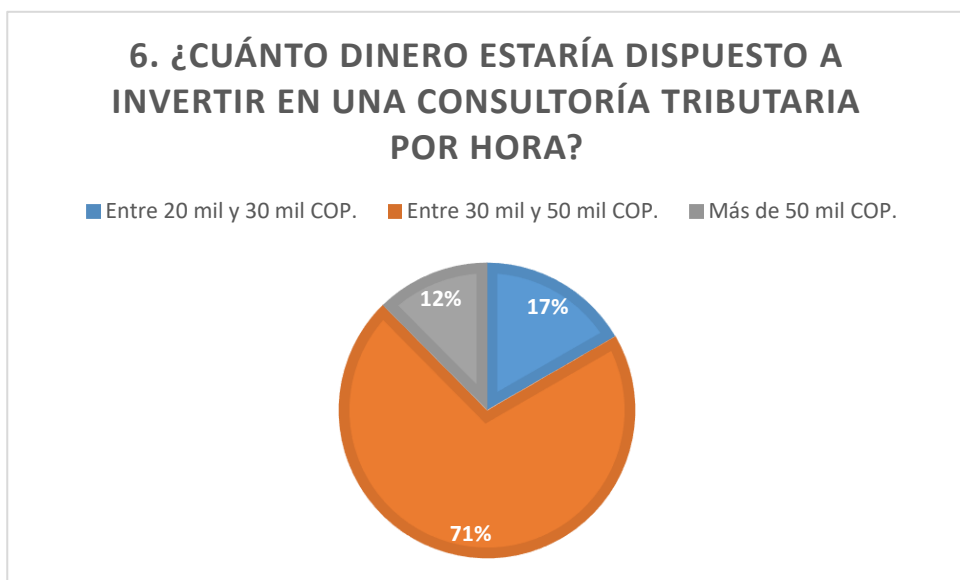
La mayoría de personas se encuentran en acuerdo o totalmente de acuerdo con tener un departamento contable así esto genere altos costos a la compañía, este es un pensamiento muy tradicional ya que las empresas desconfían del manejo por terceros de los documentos contables.

5. ¿CUÁNTO DINERO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR EN UNA CONSULTORÍA FINANCIERA POR HORA?

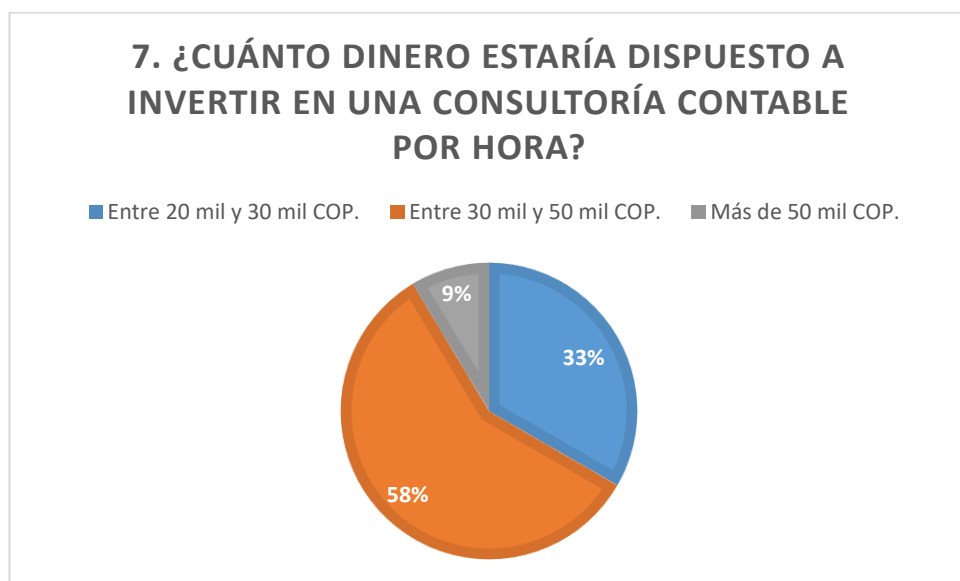
- Entre 20 mil y 30 mil COP.
- Entre 30 mil y 50 mil COP.
- Más de 50 mil COP.



El 65% de la población encuestada está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por una hora de consultoría financiera.



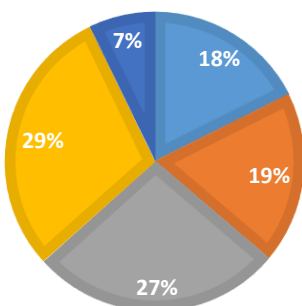
El 71% de la población está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por una hora de consultoría tributaria.



El 58% de la población está dispuesta a pagar entre 30 mil COP y 50 mil COP por una hora de consultoría contable.

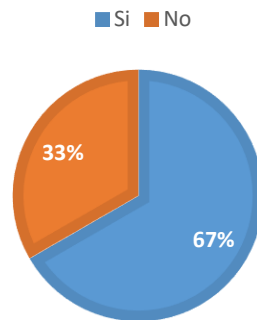
8. ¿CUÁNTO DINERO ESTARÍA DISPUESTO A INVERTIR POR SERVICIO OFF- SITE (SERVICIO FUERA DE LA EMPRESA) CONTABLE Y TRIBUTARIO MENSUALMENTE?

■ Menos de 300 mil COP. ■ Entre 300 mil y 400 mil COP. ■ Entre 400 mil y 600 mil COP.
■ Entre 600 mil y 800 mil COP. ■ Más de 800 mil COP.



El 29% de la población encuestada estaría dispuesta a pagar entre 600 mil COP y 800 mil COP por un servicio off-site contable y tributario mensualmente, este como rango tope ya que solo el 7% de las personas encuestadas pagaría sobre 800 mil COP.

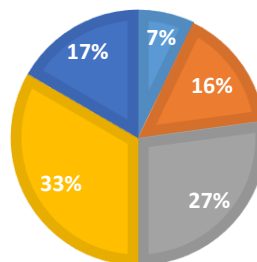
9. CUENTA EN LA ACTUALIDAD CON UNA EMPRESA O CONTADOR QUE LLEVE SU CONTABILIDAD? (SI SU RESPUESTA ES NO POR FAVOR SIGA A LA PREGUNTA NÚMERO 11.)



El 67% de la población encuestada cuenta con un contador o empresa que lleve su contabilidad, esto equivale a 140 personas que respondió afirmativamente.

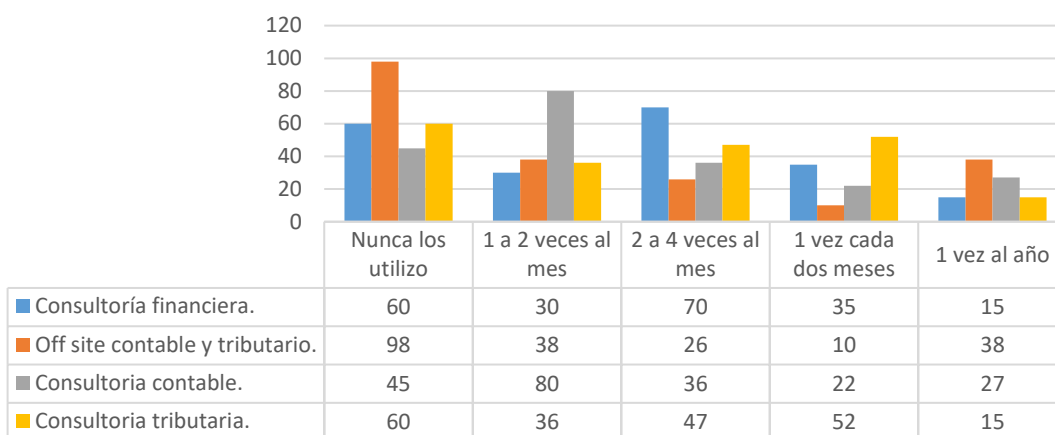
10. ¿SE SIENTE SATISFECHO CON LA GESTIÓN QUE HA HECHO ESTA EMPRESA O ESTA PERSONA EN SU EMPRESA?

■ Totalmente Insatisfecho. ■ Insatisfecho. ■ Algo satisfecho.
■ Satisfecho. ■ Totalmente Satisfecho.

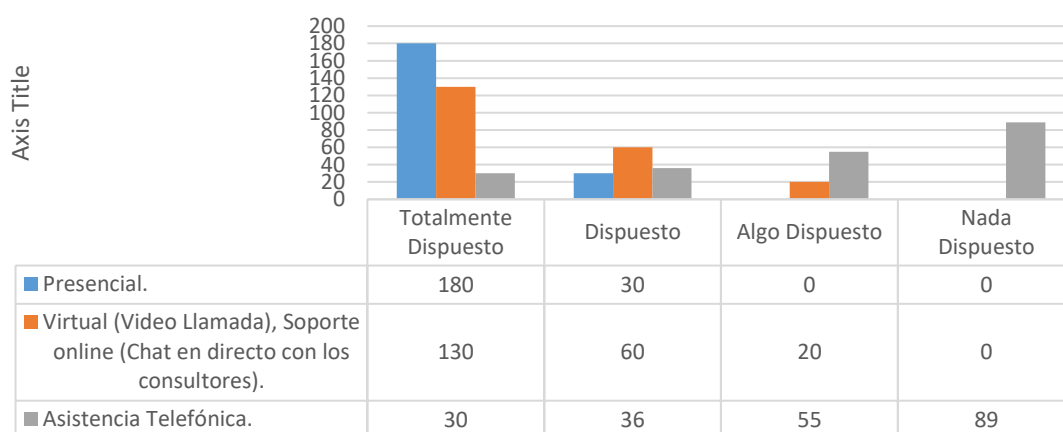


El 33% de la población encuestada que cuenta con un contador o una empresa que lleve su contabilidad se encuentra satisfecha y el 27 se encuentra algo satisfecho con la gestión de dicha persona o empresa.

11.¿Con que frecuencia utiliza los siguientes servicios?



12. ¿Qué tan dispuesto estaría a recibir una consultoría o servicios off site contable, tributario y financiero mediante los siguientes medios?

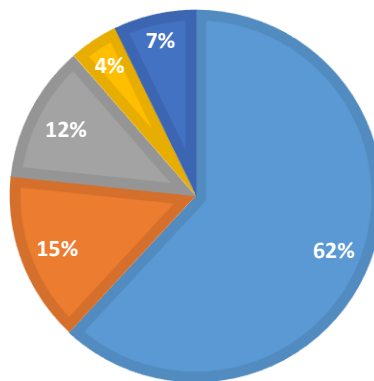


Los servicios más utilizados por la población encuestada son las consultorías financieras teniendo un uso de 2 a 4 veces al mes seguido por las tributarias y las contables, lo menos utilizado por los usuario son los servicios off site contable y tributario 98 personas manifestaron no haber usado nunca estos.

180 personas encuestadas manifiestan que prefieren una asesoría presencial y estarían totalmente dispuestos a recibirla seguido de las virtuales, y las personas no están dispuestas a recibir asesorías de manera telefónica.

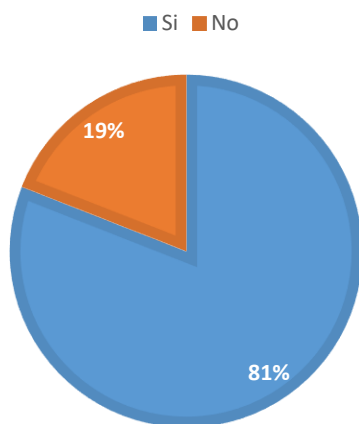
13. DE LAS SIGUIENTES EMPRESAS CUALES RECONOCE:

■ A. Price Waterhouse Coopers. ■ B. Global Consulting Solutions. ■ C. JAHV McGregor S.A.
■ D. Serficon. ■ E. Suárez Consultoria.



La empresa más reconocida por la población encuestada es PRICE WATERHOUSE COOPERS con el 62% de reconocimiento y la que menos recuenta o reconoce la gente es la

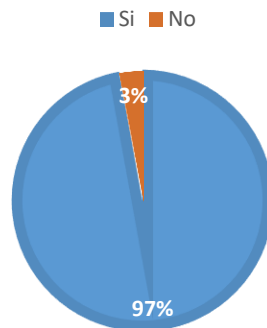
14. ESTARÍA DISPUESTO A CONTRATAR UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y SERVICIO OFF – SITE TRIBUTARIO CONTABLE Y FINANCIERO PARA SU EMPRESA.



empresa SERFICON.

EL 81% de las personas encuestadas están dispuesta a contratar una empresa de servicios off site tributario contable y financiero.

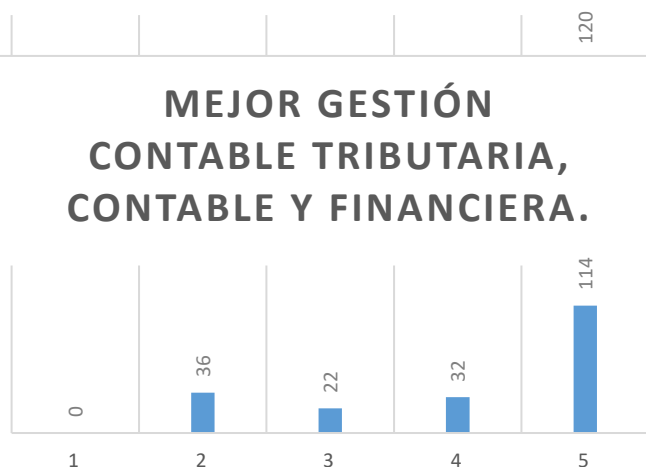
15. CONSIDERA USTED QUE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y SERVICIO OFF SITE CONTABLE, TRIBUTARIO Y FINANCIERO TRAE VENTAJAS PARA UNA EMPRESA. SI SU RESPUESTA ES SI VAYA A LA SECCIÓN VENTAJAS, DE LO CONTRARIO VAYA A LA SECCIÓN DESVENTAJAS.



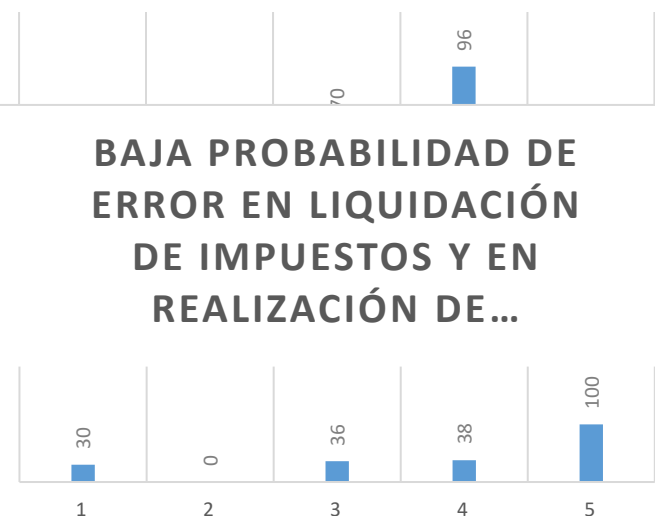
El 97% de las personas encuestadas consideran que una empresa de servicios off site contables tributarios y financieros traen ventajas para las empresas, y solo 6 personas consideran que trae desventajas.

VENTAJAS

REDUCCIÓN DE GASTOS POR NOMINA EN AUXILIAR CONTABLE Y CONTADOR.



LA EMPRESA SE PUEDE DEDICAR A DESARROLLAR SU NEGOCIO.

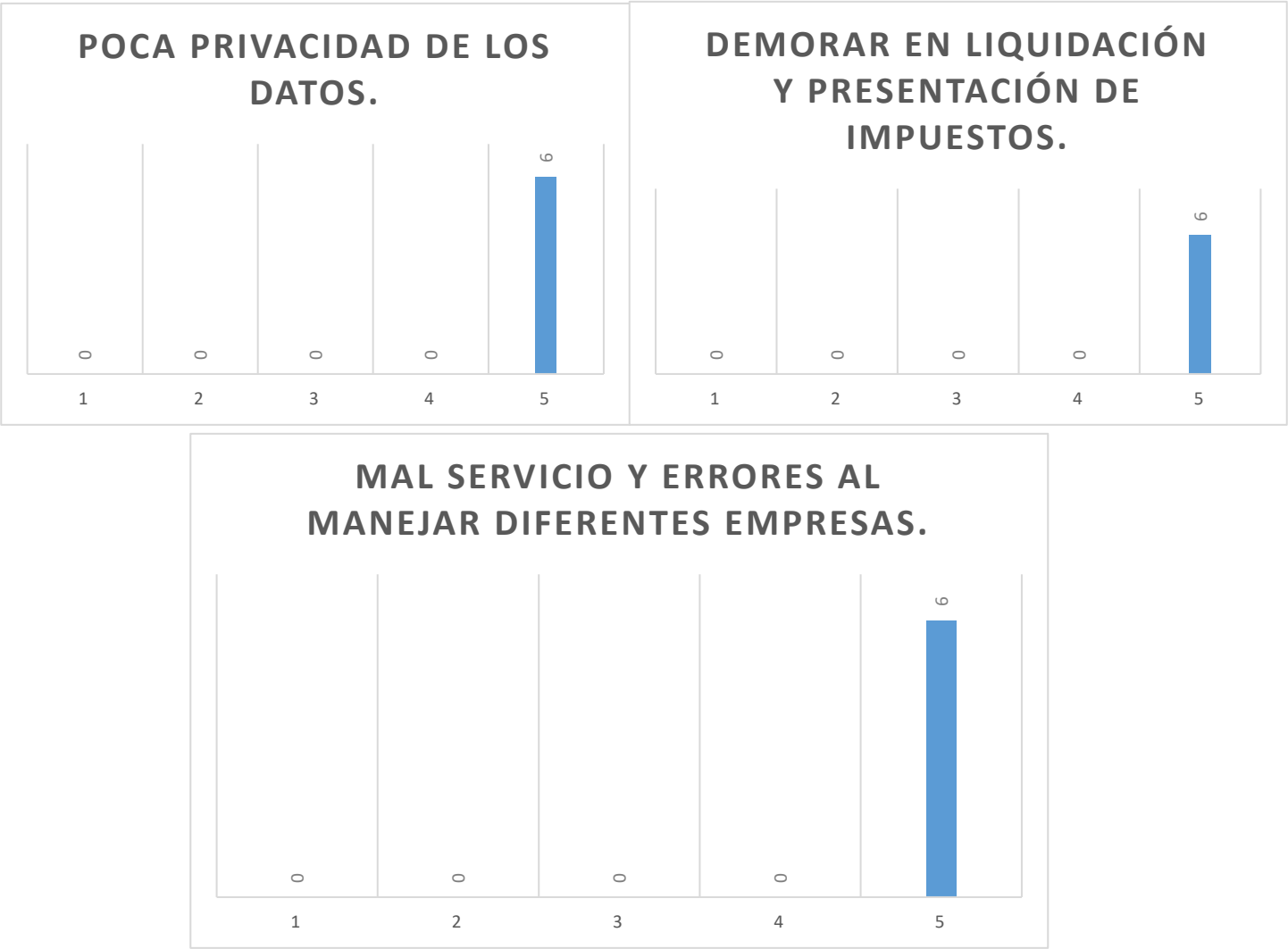


MEJOR GESTIÓN CONTABLE TRIBUTARIA, CONTABLE Y FINANCIERA.

BAJA PROBABILIDAD DE ERROR EN LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS Y EN REALIZACIÓN DE...

Una de las ventajas que más está marcada entre la población encuestada es la reducción de costos por nomina en auxiliar contable y contador, siguiente es la mejor gestión contable y tributaria gracias al personal capacitado con el que cuenta las empresas prestadoras de servicios contables.

DESVENTAJAS



El 100% de la población está de acuerdo con que las desventajas más marcadas son la poca privacidad de los datos, demora en la liquidación de impuestos y los errores frecuentes.

8. Análisis de resultados

La viabilidad de la creación de una empresa de servicios off – site y consultoría, financiera tributaria y contables, es aceptable ya que el 97% de la población encuestada estaría dispuesta a contratar estos servicios viéndolos como ventajas para su empresa, especialmente en la reducción de gastos de auxiliar contable y contador.

El precio medio es entre 600 mil COP y 800 mil COP por el servicio off site contable y tributario mensualmente, para las asesorías y consultorías el precio medio de la hora se encuentra entre los 30 mil COP y 50 mil COP. Los libros, guías y videos sobre contabilidad, impuestos y finanzas junto con las capacitaciones son los aspectos que más le interesarían a las empresas, este puede ser un potencial valor agregado para la compañía.

9. Conclusiones

El 97% de la población encuestada está dispuesta a adquirir un servicio off site contable y tributario, ya que esto les deja desarrollar sus negocio y dejan estos procesos a empresas que tengan experiencia en el área.

El precio que se fijara es \$600.000 por los servicios de off site contable y tributario, este precio nos permite ser competitivos y poder generar valor y rentabilidad para la compañía.

Fijar un precio medio para la hora de asesoría y consultoría contable, tributaria y financiera.

La consultoría tributaria tendrá un costo por hora de \$35.000

La consultoría financiera tendrá un costo por hora de \$30.000

La consultoría contable tendrá un costo por hora de \$30.000

Identificar cual puede ser un posible valor agregado para la compañía.

Se identificó que el valor agregado que puede ofrecer la compañía es realizar capacitaciones gratuitas no solo a los clientes si no a las personas y empresas que lo necesiten con el fin de volverlos posibles clientes.

Apéndice 4

Anteproyecto

ASESORÍAS TRIBUTARIAS Y FINANCIERAS A MIPYMES

Antecedentes:

Antes del primer gobierno del presidente Juan Manuel Santos hubo un antecedente legislativo frustrado: el Régimen unificado de imposición para las pequeñas empresas (RUI), que trataba de “un completo régimen tributario simplificado y especial para los contribuyentes y responsables de los impuestos sobre la renta y las ventas, liquidables en forma unificada, de manera potestativa para el contribuyente, sobre criterios de ingresos mínimos determinados objetivamente para cada actividad por la administración tributaria”, (Lozano, 2014, p 7). (Comercio, prestación de servicios, ejercicio de profesiones independientes y liberales, agricultura, ganadería, empresas de carácter industrial y elaboración y venta de productos artesanales). “Su norma de creación, artículo 28 de la Ley 488 de 1998, decía que el régimen también podía extenderse al impuesto municipal de industria y comercio y su complementario de avisos y tableros” (Lozano, 2014, p 42). Sin embargo, la Corte Constitucional¹ “declaró la inconstitucionalidad del artículo argumentando que no podía existir discrecionalidad administrativa”, (Lozano, 2014, p 7), en cabeza de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para la fijación de los elementos de la obligación tributaria, por cuanto se

violaría el principio de legalidad consagrado, principal pero no exclusivamente, en el artículo 338 de la Constitución Política.

Ya en el primer gobierno de Juan Manuel Santos se expidieron dos normas que modificaron el ordenamiento jurídico tributario de los pequeños contribuyentes. En primer lugar, la Ley 1429 de 2010 (Ley de Formalización y Generación de Empleo), que contempla diversos incentivos para las empresas que inicien su actividad empresarial principal a partir de la promulgación de la norma, dentro de los cuales se encuentran: la progresividad en el pago del impuesto sobre la renta, de contribuciones parafiscales y otras contribuciones de nómina, así como la facultad gubernamental de promover y crear incentivos para que los entes territoriales aprueben la progresividad en el impuesto de industria y comercio y la eliminación de gravámenes que tengan como hecho generador la creación o constitución de empresas. “Lamentablemente, y pese a las restricciones reglamentarias que estableció el gobierno para que no se produjera el “enanismo fiscal”, muchas empresas se crearon con el mero objetivo de acogerse a los beneficios tributarios contemplados en la normativa,”. (Lozano, 2014, p 7), desbordando la intención del legislador y desvirtuando el principio de prevalencia del fondo sobre la forma o de realidad económica efectiva de la constitución empresarial.

Definición del problema:

En la actualidad más del 90% de las empresas en Colombia son MIPYMES y PYMES, en algunas de ellas un problema recurrente es la falta de tributación por desconocimiento de la ley y por falta de recursos para pagar un contador o una persona capacitada en impuestos, por

esta razón estas empresas son sancionadas y sus dueños quedan con deudas ante el estado. Aun que es un tema que abarca a todo el país, hay que delimitar nuestra zona de acción, este proyecto se desarrollara en la ciudad de Bogotá y las zonas objeto del proyecto serán evaluada luego de realizar un estudio de mercado, el cual nos arroje los lugares en donde se encuentran la mayoría de MIPYMES concentradas.

¿Cómo influye la creación de esta empresa de asesoría contable, tributaria y financiera en el funcionamiento de las MIPYMES?

Justificación:

Con la empresa de asesorías contables, tributariass y financieras las empresas evitaran que los sancionen por desconocimiento de la ley debido a que hay personal capacitado para solucionar las inquietudes de forma asequible para el presupuesto de estas compañías, también los funcionarios de la empresa estarán dispuestos a capacitar y explicar a las personas el paso a paso de la obligación tributaria, ten.

Eso desde la parte tributaria, desde la parte contable, las empresas tendrán la oportunidad de llevar su información bajo las normas NIIF, elaboración de estados financieros bajo la disposición de la ley, entre otras y desde lo financiero, la compañía ayudara a las empresas a saber cuáles han sido sus resultados desde su creación y cómo hacer para llegar a sus objetivos desde la parte numérica, también se ayudara a los emprendedores brindándoles el servicio de proyecciones financieras, para que ellos tengan más claridad del negocio que desean emprender.

Es necesario llevar una contabilidad como lo exige la ley no solo para cumplir los requisitos legales si no pasar saber cuál es el orden de la compañía, en que estoy gastando,

cuanto son mis costos, cuanto debo pagar de impuestos, cuáles son mis utilidades, y como puedo hacer que mi empresa tenga mejores resultados.

La empresa ayudara a los clientes en la realización de sus estados de financieros, presupuestos, tributación y análisis financiero todo bajo normas NIIF.

Objetivos:

Objetivos generales:

- Asesorar al mayor número de MIPYMES en su proceso tributario y financiero.
- Apoyar y hacer seguimiento al proceso financiero y tributario de la empresa para potencializar su Core Business.

Objetivos específicos:

- Realizar un estudio previo de la empresa para asesorar buscando mejorar su desempeño.
- Realizar un acompañamiento post-venta a la empresa objeto de la asesoría para saber cómo se va venido comportando el sector de su objeto social.

Alcances y limitaciones:

El proyecto se desarrollara en la ciudad de Bogotá, en donde se va a realizar un estudio previo de la empresa objeto de la asesoría para saber cuáles son las obligaciones que debe presentar, cuál es su situación actual económica. Esto se podrá realizar virtual como físicamente, esto lo decide la empresa.

Hay que definir claramente nuestro dicho de mercado ya que no poseemos de una “capacidad instalada” para asesorar todas las MIPYMES de Bogotá. Este nicho de mercado se

arrojara luego de un estudio de mercado realizado por diferentes sectores de Bogotá en donde se vea que hay potencial para desarrollar nuestra empresa.

Ya que no contamos con un medio de transporte propio, ni con una gran cantidad de asesores, hay que definir si la asesoría se va a realizar en nuestra oficina o virtual, ya que el desplazamiento hasta el lugar del cliente puede ser muy dispendioso.

Procedimiento:

EMPRESA:

Actualización del RUT con modificación de CIU para desarrollar la actividad de servicios tributarios y financieros.

Estudio de mercado previo para tener más conciencia de la situación actual de las MIPYMES y PYMES en Bogotá.

Realización de página web y toda la imagen corporativa de la compañía. (Mercadeo virtual de la empresa y físico para darnos a conocer).

Arrendamiento de oficina compra de equipos y toda la parte física que sea útil para el desarrollo del proyecto.

ASESORIA:

- Vinculación de la compañía objeto de asesoría con la nuestra.
- Explicación a la compañía objeto de cómo trabajamos y qué ofrecemos.
- Asesoría específica o general, lo decide el cliente.
- Estudio de la compañía objeto para saber su situación legal tributaria y financiera.

Descripción de actividades:

EMPRESA:

Actualización del RUT con modificación de CIU para desarrollar la actividad se servicios tributarios y financieros: Realizar actualización virtual del RUT en el usuario registrado en la pág. de la DIAN.

Estudio de mercado previo pasar tener más conciencia de la situación actual de más MIPYMES y PYMES en Bogotá: Estructurar un estudio de mercado con encuesta para aplicarlo en los sectores donde se encuentra más MIPYMES y PYMES concentradas.

Realización de página web y toda la imagen corporativa de la compañía. (Mercadeo virtual de la empresa y físico para darnos a conocer): contratación de una persona que realice este proceso.

Arrendamiento de oficina compra de equipos y toda la parte física que sea útil para el desarrollo del proyecto: Búsqueda de oficina y compra de mobiliario.

ASESORIA:

Vinculación de la compañía objeto de asesoría con la nuestra: Ingreso en nuestra base de datos de la compañía que solicita la asesoría, esto con el objetivo de saber si ya han contrato servicios con la empresa.

Explicación a la compañía objeto de como trabajamos y que ofrecemos: Explicación de quienes somos, que buscamos, nuestras tarifas y como es nuestro método de trabajo.

Asesoría específica o general, lo decide el cliente: Se brindara la asesoría que el cliente requiera ya sea en un tema específico o algo general.

Estudio de la compañía objeto para saber su situación legal tributaria y financiera:

Luego de la asesoría se ofrecerá la opción a la empresa de acompañamiento tributario y financiero, de esta manera ellos podrán dedicarse a realizar su negocio y nosotros estaremos encargados de su parte tributaria y financiera.

Cronograma:

Actualización del RUT con modificación de CIU para desarrollar la actividad se servicios tributarios y financieros: Tiempo 1 día.

Estudio de mercado previo pasar tener más conciencia de la situación actual de más MIPYMES y PYMES en Bogotá: Tiempo 2 semanas.

Realización de página web y toda la imagen corporativa de la compañía. (Mercadeo virtual de la empresa y físico para darnos a conocer): Tiempo 2 semanas.

Arrendamiento de oficina compra de equipos y toda la parte física que sea útil para el desarrollo del proyecto: Tiempo 3 semanas.

TIEMPO TOTAL: 1 MES Y 26 DIAS.

FECHA APROXIMADA DE FINALIZACIÓN DE TAREAS: JUNIO 7 DE 2016.

Presupuesto proyectado a 6 meses 2016:

PRESUPUESTO PROYECTADO A 6 MESES			
CONCEPTO	VALOR	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Diseño pag web	\$ 400.000,00	1	\$ 400.000,00
Diseño imagen corporativa	\$ 350.000,00	1	\$ 350.000,00
Publicidad, tarjetas, etc	\$ 100.000,00	1	\$ 100.000,00
Compra de equipo de oficina	\$ 300.000,00	2	\$ 600.000,00
Compra de computadores telefono e impresora	\$ 800.000,00	2	\$ 1.600.000,00
Arriendo	\$ 400.000,00	6	\$ 2.400.000,00
Servicio publicos	\$ 50.000,00	6	\$ 300.000,00
Servicio de telefono e internet	\$ 60.000,00	6	\$ 360.000,00
Sueldos	\$ 900.000,00	3	\$ 2.700.000,00
Elementos de aseo	\$ 25.000,00	1	\$ 25.000,00
Elementos de papeleria	\$ 70.000,00	1	\$ 70.000,00
TOTAL			\$ 8.905.000,00

Aportes para el proyecto:

Recursos propios.

Crédito bancario.

Bibliografía

Asociación Española para la calidad, 2015, Autoría en las empresas, Recuperado de:
http://www.aec.es/c/document_library/get_file?uuid=783d8fbd-12df-43f3-b12c-b1c5ca5ce5d7&groupId=10128

Actualicese, Información Exógena 2016 DIAN, 2016, Recuperado de:
<http://actualicese.com/actualidad/2015/11/03/informacion-exogena-tributaria-ano-gravable-2016-dian-define-resolucion/>

Banco de la Republica de Colombia, 2016, Impuestos, Recuperado de:
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/impuestos>

Cámara de Comercio de Bogotá, Crece el número de empresas en Bogotá y la región. Recuperado de: <http://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2015/Noviembre/Crece-el-numero-de-empresas-en-Bogota-y-la-region>

Cámara de Comercio de Bogotá, Que son las SAS. Recuperado de:
<http://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Registros-Publicos/Que-son-las-Sociedades-por-Acciones-Simplificadas>

Contabilízalo, 2016, Impuesto de ICA. ¿Qué es?, Recuperado de.
<https://www.contabilizalo.com/que-es-el-ica>

De Gerencia, 2015, Modelo de encuesta de calidad, <http://www.degerencia.com/articulo/encuestas-de-calidad-en-el-servicio-los-riesgos-de-implementarlas>

Dirección de Impuesto y Aduanas Nacionales, 2012, Preguntas Frecuentes CRRE, Recuperado de http://www.dian.gov.co/contenidos/otros/preguntas_frecuentes_cree.html#a1

Finanzas personales, 2015, Impuesto sobre la Renta, Recuperado de: <http://www.finanzaspersonales.com.co/impuestos/articulo/que-como-calcula-impuesto-sobre-renta/51864>

GLOBBAL CONSULTING, 2016, Nosotros, Recuperado de: <http://freeads889.com/>

InfoViews, 2016, Modelo Balanced Score Card, Recuperado de, <http://www.infoviews.com.mx/Bitam/ScoreCard/>

JAHV MCgregor, Nosotros, 2016, Nosotros, Recuperado de: <http://www.jahvmcgregor.com.co/web/index.php/nosotros>.

Mis Balances, 2016, Nosotros, Recuperado de <http://www.misbalances.com/>

Presidencia de la Republica, 2012, Ley 1562 de 2012, Recuperado de: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley156211072012.pdf>

Price Water House, 2017, Nuestra compañía, Recuperado de: <http://www.pwc.com/co/es.html>

Serficon SAS, 2016, Nosotros, Recuperado de <http://www.serficon.com/index.php/es/>

Suarez Consultoría, 2016, Nosotros, Recuperado de <https://suarezconsultoria.com/>

Super Intendencia de industria y comercio, Recuperado de <http://www.sic.gov.co/documentos-elaborados-por-el-grupo-de-estudios-economicos>.

AJC
Consulting

Problema



El 90% de las
empresas en
Bogotá son
MIPYME y
llevan
Contabilidad de
“Bolsillo”

Portafolio con 6
líneas de servicio
que se adaptan a
la necesidad de
cada empresa
“Asesoría y
Outsourcing”



Solution





En Bogotá
existen mas
de 398,000
MIPYMES

“El 25% esta
dispuesto a llevar
contabilidad”

Rentabilidad

TIR
91,8%



PRI

2do Año

VAN
25%

Conclusión

1. Viable
2. Rentable
3. Servicio
4. Capacitación





Juan Camilo Arriero López

Gerente

Cel. +57 319 231 6688

jarriero@ajcconsulting.com

www.ajcconsulting.com

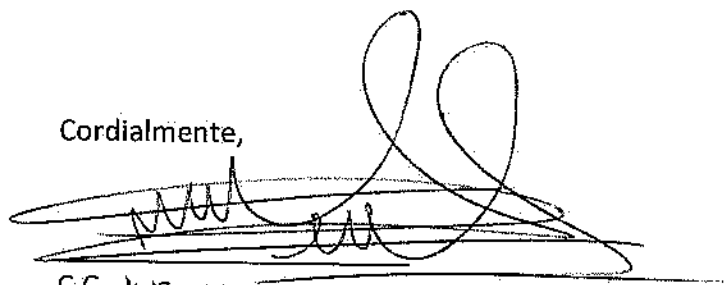
Bogotá D.C., Septiembre 22 - 2017

Señores
Dirección Académica y Empresarial
UNIEMPRESARIAL
Ciudad

Respetados Señores:

Por medio de la presente hago entrega del trabajo de grado para optar al título de
Profesional en finanzas y comercio exterior

Cordialmente,



C.C. 103662423

Juan Camilo
Arriero López

FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

TÍTULO COMPLETO		
AJC Consulting SAS		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
ARRIERO LOPEZ	JUAN CAMILO	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
CATUMBA	JUAN CARLOS	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR 11 JF	Pregrado	X
	Especialización	
	Maestría	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
BOGOTÁ D.C	2017	132
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
RESUMEN (Máximo 250 palabras)		
<p>A continuación se expone el plan de negocios y viabilidad financiera de la creación de una empresa de asesoría y servicios off-site tributario, contable y financiero para MIPYMES, el cual presenta detalladamente los pasos que se deben seguir para determinar cada uno de los aspectos importantes como lo son el objetivo de la compañía, la necesidad que va a satisfacer, cuál es su segmento de clientes, entre otros.</p> <p>Todo esto respaldado por un estudio de mercado realizado previamente, y a partir de este la proyección de ventas, costos y gastos que son necesarios para cubrir todos los requerimientos financieros del proyecto.</p> <p>Es importante resaltar la necesidad de realizar un proceso de estudio previo a la creación de un negocio. El no saber si el proyecto es viable o no puede generar pérdidas significativas para los emprendedores e inversionistas. El documento evalúa cuáles son las fortalezas y debilidades de la empresa luego de todo el estudio realizado lo que permite ver en que puede mejorar la empresa y cómo potencializar el negocio.</p> <p>Este proyecto no solo genera beneficios para el emprendedor y sus colaboradores, también genera beneficios a las empresas y espera en un futuro crear una cultura contable, tributaria y financiera que sea implementada en muchas nuevas empresas con el fin de tener mejores resultados.</p>		

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Juan Camilo Arriero López con C.C. N° 1013 662 423

_____ con C.C. N° _____

_____ con C.C. N° _____
actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado),
(presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título

_____ elaborada para efectos de optar por el título (optar por el título)
(participar en el seminario o evento), de
Finanzas y Comercio Exterior (Programa académico)

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico (CD-ROM, etc.) otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en Bogotá, el año 2017 del mes 9 a los 22 días.

FIRMA

Firma  C.C. 1013662423

Firma _____ C.C. _____

Firma _____ C.C. _____